

---

## AVIAÇÃO COMERCIAL - A AIRBUS APRESENTA RESULTADOS DO PRIMEIRO TRIMESTRE DE 2019

O mercado de aviões comerciais continua robusto, a carteira de encomendas da Airbus cifra-se nos 7.357 aviões comerciais, à data de 31 de março de 2019. O total de encomendas líquidas de aviões comerciais foram de 62 (face a 68 no período homologado em 2018), incluindo 38 aviões A350XWB. Em relação às encomendas de aviões comerciais líquidas o número foi -58 (face a 45 no período homologado em 2018) após 120 cancelamentos que refletem principalmente o encerramento do programa A380 e o acordo comercial com a Etihad, conforme comunicado no relatório anual de 2018. e continuamos a ver boas perspectivas nos helicópteros e nos negócios de defesa e espaço. A nova equipa de gestão está preparada e focada em cumprir com os compromissos. "As demonstrações financeiras do primeiro trimestre refletem principalmente o nosso aumento de produção de aviões comerciais e das fases de entrega", disse o Presidente Executivo da Airbus, Guillaume Faury. As receitas consolidadas aumentaram para 12,5 mil milhões de euros (face a 10,1 mil milhões no período homologado em 2018), refletindo principalmente o maior número de entregas de aviões comerciais influenciado pelo aumento da produção. A Airbus entregou no total 162 aviões comerciais (face a 121 no período homologado em 2018), incluindo 8 aviões A220s, 126 aviões A320, 5 aviões A330, 22 aviões A350 e 1 avião A380. No total, 96 aviões da família A320neo foram entregues no trimestre. Continuou também o aumento da produção da versão Airbus Cabin Flex do A321 no primeiro trimestre. A Airbus está a trabalhar para melhorar a execução dos seus sistemas industriais internos e a monitorizar o desempenho do motor. O programa geral da Família A320 está no caminho certo para atingir 60 aeronaves por mês até meados de 2019 e para atingir uma taxa de 63 em 2021. No programa A330, 5 aviões foram entregues no primeiro trimestre, incluindo 3 aviões NEO. As entregas do A330neo continuam a crescer e a Airbus está a trabalhar de perto com o seu parceiro de motores e fornecedores para conseguir atender aos compromissos do cliente.