



A nuevos niveles

Descripción legal y de actividades



The step beyond



En cumplimiento del Règlement N° 98-01 de la Commission des opérations de bourse, la versión francesa de este documento de referencia se registró en la *Autorité des Marchés Financiers* el 1 de abril de 2004. Únicamente podrá ser utilizado en el marco de una operación financiera si va acompañado por un comunicado de operación aprobado por la *Autorité des Marchés Financiers*.

Aviso

La AMF llama la atención del público sobre el hecho de que:

La sociedad European Aeronautic Defence and Space Company EADS N. V. (en adelante, "**EADS**" o la "**Sociedad**") es una sociedad de Derecho holandés que cotiza en las bolsas de Francia, Alemania y España. En atención a este hecho, en el presente *Documento de Referencia* se describe la normativa aplicable a EADS por lo que se refiere a información al público y protección de los inversores, así como los compromisos adquiridos por la Sociedad frente a las autoridades bursátiles y del mercado.

El presente documento contiene información que forma parte integral del Documento de Referencia de EADS registrado en la Autorité des Marchés Financiers el 1 de abril de 2004. Cuando se utilice como Documento de Referencia, deberá ser complementado con el documento titulado Estados Financieros y Gobierno Corporativo - 2003 Documento de Referencia (Parte 1), el cual incluye, entre otros asuntos, los estados financieros de la Sociedad y las notas correspondientes.

Las cifras que aparecen en este documento expresadas en cientos de millones de euros se han redondeado al múltiplo más cercano a la centena.

**Descripción Legal y de
Actividades — 2003**

Documento de Referencia (Parte 2)

Ejercicio Económico 2003

Capítulo 1 – Información Relativa a las Actividades de EADS	2	3.2.4 Títulos que dan Acceso al Capital Social	63
1.1 Presentación del Grupo EADS	2	3.2.5 Evolución del Capital Social Emitido desde la Constitución de la Sociedad	64
1.1.1 Presentación	2	3.3 Reparto del Capital y de los Derechos de Voto	64
1.1.2 Airbus	8	3.3.1 Estructura del Capital	64
1.1.3 Aviones de Transporte Militar	18	3.3.2 Relaciones con los Principales Accionistas	66
1.1.4 Aeronáutica	21	3.3.3 Forma de las Acciones	71
1.1.5 Sistemas de Defensa y Seguridad	27	3.3.4 Modificaciones en el Capital de la Sociedad después de su Constitución	71
1.1.6 Espacio	38	3.3.5 Personas que ejercen el Control de la Sociedad	73
1.1.7 Inversiones	44	3.3.6 Organigrama Simplificado del Grupo	73
1.2 Propiedad Industrial e Intelectual	45	3.3.7 Adquisición de Acciones Propias	73
1.3 Empleados	45	3.4 Información Bursátil	74
1.4 Investigación y Desarrollo	45	3.5 Dividendos	78
1.5 Factores de Riesgo	46	3.5.1 Dividendos y Repartos en Efectivo Distribuidos desde la Constitución de la Sociedad	78
1.5.1 Riesgos de Mercado	46	3.5.2 Política de Distribución de Dividendos de EADS	78
1.5.2 Riesgos Relacionados con la Actividad	47	3.5.3 Plazo de Prescripción de Dividendos	78
1.5.3 Riesgos Jurídicos	49	3.5.4 Régimen Fiscal	78
1.5.4 Riesgos Industriales y Vinculados al Medio Ambiente	51	Capítulo 4 – Información Relativa a los Valores Emitidos (Sin Contenido)	80
1.5.5 Riesgos Asociados a los Seguros Contratados por la Sociedad	51	Capítulo 5 – Responsables del Documento de Referencia y de la Auditoría Contable	81
Capítulo 2 – Evolución Reciente	53	5.1 Personas que Asumen la Responsabilidad del Documento de Referencia	81
2.1 Evolución Reciente	53	5.2 Declaración de los Responsables del Documento de Referencia	81
Capítulo 3 – Información de Carácter General Relativa a la Sociedad y a su Capital	54	5.3 Personas Responsables de la Auditoría Contable	81
3.1 Descripción General de la Sociedad	54	5.3.1 Responsables de la Revisión de los Estados Financieros de EADS	81
3.1.1 Denominación y Domicilio Social	54	5.3.2 Declaración de los Auditores	81
3.1.2 Forma Jurídica	54	5.4 Política de Información	83
3.1.3 Derecho Aplicable – Regulación Holandesa	54	5.5 Compromisos de la Sociedad en Materia de Información	83
3.1.4 Fecha de Constitución y Duración de la Sociedad	57	Índice Temático del Documento de Referencia	84
3.1.5 Objeto Social	57		
3.1.6 Registro Mercantil	57		
3.1.7 Consulta de Documentos Jurídicos	57		
3.1.8 Ejercicio Social	58		
3.1.9 Derechos Económicos Asociados a la Titularidad de las Acciones	58		
3.1.10 Juntas Generales	58		
3.1.11 Notificación de Participaciones	59		
3.1.12 Oferta Pública de Adquisición Obligatoria	61		
3.2 Información de Carácter General Relativa al Capital Social	62		
3.2.1 Modificación del Capital Social o de los Derechos Inherentes a las Acciones	62		
3.2.2 Capital Social Emitido	63		
3.2.3 Capital Social Autorizado	63		

Capítulo 1

Información Relativa a las Actividades de EADS

1.1 Presentación del Grupo EADS

1.1.1 Presentación

Todos los datos que se facilitan a continuación se basan en información facilitada por la Sociedad (salvo cuando expresamente se indique lo contrario).

Con un volumen de negocios consolidado de €30.100 millones en 2003, EADS es el líder europeo de la industria aeroespacial y de defensa y es la segunda empresa más grande del sector a nivel mundial. En términos de cuota de mercado, se encuentra entre los dos principales fabricantes de aviones comerciales, de helicópteros civiles, de lanzadores espaciales comerciales y de misiles. Asimismo, es uno de los principales proveedores de aviones militares, de satélites y de electrónica de defensa. En 2003, EADS realizó un 76% de su volumen de negocios en el ámbito civil y un 24% en el ámbito militar.

Hechos destacados de 2003

En 2003, EADS siguió aplicando sus líneas estratégicas de desarrollo y reequilibrando sus actividades empresariales en favor de la defensa. Este reajuste tiene como objeto reducir el impacto que los ciclos económicos del mercado de la aviación civil tienen en EADS, así como reforzar el exitoso comportamiento de su joven cartera de productos bien orientados mediante una continuada actividad en I+D. La cifra récord de €179.300 millones registrada en la cartera de pedidos a finales de año constituye una baza muy importante para EADS. 2003 fue un año de crecimiento generalizado y dicha cifra incluye la firma del contrato A400M por valor de €19.700 millones y los contratos Paradigm/Skynet-5. Asimismo, éste fue el primer año desde la creación de Airbus en el que éste superó a Boeing tanto en entregas como en cartera de pedidos. En 2003, el programa A380 de Airbus, importante fuente de crecimiento de las ventas y de la rentabilidad a largo plazo, ha pasado a la fase de producción de componentes y de subensamblaje de tramos principales. Los 34 nuevos pedidos de A380 que se realizaron en el año 2003, haciendo que el total de la cartera de pedidos ascendiese a 129 aviones, ponen de manifiesto el continuo atractivo de este producto.

En 2003, la coyuntura económica ha continuado mostrándose difícil, debido principalmente a las preocupaciones causadas por el virus de la neumonía atípica (SARS), que contribuyó a la crisis del mercado de viajes, y al agravamiento de la influencia negativa del terrorismo en la demanda de viajes en avión. Las medidas operativas adoptadas por las líneas aéreas en respuesta al descenso de pasajeros y la continuada incertidumbre en el mercado provocaron una tendencia a la baja en los pedidos y las entregas en dicho año. A pesar de estas dificultades, EADS alcanzó y superó su objetivo planificado para 2003 de realizar 300 entregas de aviones Airbus. En 2003, EADS introdujo un plan de recorte de gastos de €1.500 millones en Airbus para hacer frente a las dudas sobre la evolución del tipo de cambio entre el dólar estadounidense y el euro y a su impacto en la rentabilidad futura. Durante ese año, se profundizó en las actividades de reestructuración en EADS Space con el objetivo

de que esta división quede en una situación de equilibrio en 2004. Como consecuencia de la activa política de gestión de tesorería, de una continua atención a la gestión del riesgo financiero de las ventas y del impacto de un dólar estadounidense débil en el coste de la deuda denominada en esta divisa, EADS finalizó el año con un saldo de tesorería neto positivo de €3.100 millones.

Estrategia

Con el fin de maximizar el valor para sus accionistas y de equilibrar su cartera, la dirección de EADS (la "Dirección") pretende colocar a la Sociedad en los primeros puestos de los principales mercados mundiales aeroespaciales y de defensa. Los siguientes elementos constituyen los cuatro pilares fundamentales de la estrategia de EADS:

- **Continuar fortaleciendo la posición competitiva de EADS**

EADS tiene la intención de seguir posicionándose como una sociedad global altamente presente a nivel nacional en todos los principales mercados aeroespaciales y de defensa. Aunque ya cuenta con presencia mundial en mercados como el de la aviación comercial a través de Airbus, de helicópteros a través de Eurocopter, de misiles a través de MBDA y LFK y vehículos de lanzamientos espaciales comerciales a través de EADS Space Transportation, la Sociedad está procurando consolidar o capitalizar su actual línea de plataformas y sistemas para satisfacer la demanda mundial de productos relacionados con la defensa, tales como los helicópteros militares, los aviones de combate y de transporte, los sistemas electrónicos de defensa y las comunicaciones protegidas.

Respaldada por programas como el avión de transporte militar A400M, el Eurofighter, el helicóptero Tiger, los programas de misiles Meteor y Aster y la red de comunicaciones seguras Skynet 5/Paradigm, y basándose en su cartera de pedidos de defensa de aproximadamente €45.700 millones al cierre del ejercicio 2003, EADS tiene como objetivo lograr unas ventas por valor de €10.000 millones relacionadas con la defensa para el 2005, en un esfuerzo por ganar terreno frente a sus principales competidores en el sector espacial y de defensa.

- **Ampliar el alcance mundial de EADS**

EADS es una empresa de primera línea en cada uno de los cuatro países en los que tiene sus sedes: Francia, Alemania, España y el Reino Unido. En estos países, así como en toda Europa, el principal reto de EADS consiste en rentabilizar del modo más eficaz posible los presupuestos de defensa de sus clientes. La Sociedad pretende armonizar los procedimientos de aprovisionamiento y realizar esfuerzos en tecnología e investigación con el fin de reducir la distancia existente entre Estados Unidos y Europa en términos de capacidades.

EADS buscará activamente oportunidades para constituir firmes pilares industriales locales y colaboraciones tecnológicas en mercados clave de exportación. La Sociedad

se servirá de su sólida reputación como líder tecnológico y de su creciente credibilidad como integrador de sistemas para respaldar sus proyectos comerciales regionales.

En el Reino Unido, EADS cuenta con 12.000 empleados aproximadamente y está considerando oportunidades para incrementar su presencia local a través de adquisiciones y asociaciones estratégicas en el sector de defensa. EADS pretende fortalecer su posición como contratista de referencia de defensa en el Reino Unido, país que cuenta con el presupuesto de defensa que crece más rápidamente en Europa. Con este propósito, EADS está liderando proyectos clave tales como Paradigm/Skynet 5, el futuro avión de reaprovisionamiento estratégico ("FSTA") y la defensa aérea desde tierra ("GBAD").

En Estados Unidos, EADS pretende convertirse en un valorado ciudadano empresarial, con el fin de adquirir un firme pilar de apoyo dentro del proceso de aprovisionamiento de defensa de dicho país. EADS continúa extendiendo su presencia en Estados Unidos con la apertura de un centro de diseño de Airbus en Kansas en 2002, y una sede de Eurocopter en Mississippi en 2003. Los elementos caracterizadores más importantes de EADS, la tecnología y la amplitud de su mercado, le han permitido también desarrollar alianzas estratégicas con los principales miembros de los mercados aeroespaciales y de defensa estadounidenses. Las oportunidades en defensa con misiles balísticos, aviones de misión y sistemas de inteligencia, vigilancia y reconocimiento ("ISR"), desarrolladas conjuntamente con socios como Boeing, Lockheed Martin, Northrop Grumman y Raytheon, han abierto amplios caminos hacia el crecimiento en Estados Unidos.

La Dirección considera a Asia, y en particular a China, como un mercado de gran valor para el futuro crecimiento y, en 2003, dio sus primeros pasos para la penetración en el mercado chino mediante su participación en AviChina, ubicando la fabricación del Eurocopter en Beijing. En Japón, EADS cuenta actualmente con 15 socios japoneses para el programa A380, al que recientemente se han unido Bridgestone Corporation y Mitsubishi Rayon Co.

En Rusia, EADS tiene intención de participar activamente en el actual proceso de reestructuración industrial mediante la cooperación con socios locales y la consolidación de sus actuales operaciones en una nueva empresa, EADS Rusia, bajo el control de EADS Internacional.

- **Explotar las sinergias entre las distintas áreas aprovechando la amplia cartera de productos y servicios de EADS**

Mediante la combinación de un amplio catálogo tanto de productos como de experiencia técnica en la creación de sistemas integrados de alto valor añadido, EADS intentará introducirse en nuevos mercados, maximizar los márgenes y

ofrecer soluciones fuertemente diferenciadas, diseñadas a la medida de las necesidades de complejidad creciente de los clientes, tanto en el sector de defensa como en el civil. El actual programa de aviones de reaprovisionamiento FSTA y el programa de aviones de transporte militar A400M muestran la habilidad de EADS para combinar conocimientos técnicos y productos en el desarrollo de nuevas líneas de negocio. Por otra parte, la amplitud de la cartera de productos y servicios que abarcan tanto el sector privado como el público, permite a EADS mitigar los efectos del carácter cíclico de sus actividades de aviación comercial a través del crecimiento de su actividad en el sector público.

La amplitud de las actividades y las tecnologías del Grupo, le permite asimismo beneficiarse de los esfuerzos en I+D y el aprovisionamiento conjunto de todo el Grupo, que respaldan la competitividad y eficiencia de costes de EADS frente al entorno de condiciones presupuestarias favorables con el que cuentan sus competidores estadounidenses.

- **Fortalecer la condición de EADS como proveedor de soluciones y sistemas**

La transformación de las fuerzas de defensa y de los organismos públicos de seguridad europeos y estadounidenses está impulsando la demanda de capacidades de red en campos tales como la defensa aérea extendida, los sistemas C4ISR, los vehículos aéreos no tripulados y las actividades espaciales militares, frente a la cual EADS pretende ser un proveedor de referencia de soluciones de servicios e integración de sistemas. EADS, como único grupo europeo con control conjunto de actividades de espacio y de defensa, posee una combinación vital para la superioridad tecnológica y, por lo tanto, cuenta con una posición única para capitalizar estas nuevas demandas, ofreciendo innovadoras soluciones de sistemas-de-sistemas para satisfacer las necesidades de sus clientes.

En cuanto al sector civil, EADS pretende aprovechar su base tecnológica para ofrecer sistemas comerciales complejos, tales como sistemas de gestión de tráfico aéreo y sistemas de alerta de obstáculos para helicópteros.

Por otra parte, además de los referidos sistemas, EADS está decidida a ampliar su liderazgo de programas mediante la prestación de soluciones de servicio, incluida la externalización de servicios, a organismos públicos de seguridad y fuerzas de defensa, tales como los servicios protegidos de telecomunicaciones de Paradigm y las capacidades de repostaje en vuelo conforme al programa FSTA.

Organización de las Actividades de EADS

EADS ha estructurado las mencionadas actividades en cinco divisiones: (1) Airbus, (2) Aviones de Transporte Militar, (3) Aeronáutica, (4) Sistemas de Defensa y Seguridad y (5) Espacio. El reparto de las mismas entre las cinco divisiones se

describe en el organigrama del apartado 3.3.6 del presente documento.

Airbus

Airbus es uno de los dos principales proveedores mundiales de aviones comerciales de más de 100 plazas. Desde su creación en 1970 hasta finales de 2003, Airbus ha recibido 4.886 pedidos de aviones de 186 clientes de todo el mundo. Su cuota de mercado de ventas anuales a nivel mundial ha pasado del 15% en 1990 al 52% en 2003, superando por primera vez a su rival Boeing. A 31 de diciembre de 2003, su cartera de pedidos (1.454 aviones) alcanzaba el 52% de la cartera total de pedidos a nivel mundial. Tras haber contabilizado las cancelaciones, la cantidad de pedidos neta en 2003 ascendió a 254 aviones. En 2003, la división Airbus de EADS registró un volumen de negocios de €19.000 millones, que corresponden al 61% del volumen de negocios total de EADS. Véase “– 1.1.2 Airbus”.

Aviones de Transporte Militar

La División de Aviones de Transporte Militar (“**División ATM**”) fabrica y vende aviones de transporte militar ligeros y medios. Esta división es responsable del desarrollo del proyecto europeo de transporte militar de gran capacidad A400M. Además, produce y comercializa aviones destinados a misiones, derivados de plataformas existentes y dedicados a tareas militares específicas, como la vigilancia marítima, la caza anti-submarinos y las capacidades de repostaje en vuelo. La División ATM también diseña y fabrica elementos de aeroestructuras. La División ATM obtuvo un volumen de negocios consolidado de €900 millones, lo que representó en 2003 el 3% del volumen de negocios total de EADS. En 2003, se firmó el contrato de €19.700 millones para la fabricación y entrega del A400M, lo cual debería contribuir a un fuerte crecimiento del volumen de negocios de EADS en el futuro. Véase “– 1.1.3 Aviones de Transporte Militar”.

Aeronáutica

La División Aeronáutica agrupa una serie de actividades relacionadas con la aviación civil y militar, como los helicópteros, los aviones de transporte ligero y regional y la transformación y el mantenimiento de aviones. La División Aeronáutica participa también en la fabricación de aeroestructuras para Airbus. La Dirección considera la combinación de los nuevos programas civiles y militares con los programas ya consolidados como un medio efectivo para garantizar la consecución de resultados positivos de forma consistente en mercados sometidos a una demanda variable o cíclica. En 2003 la División Aeronáutica registró un volumen de negocios consolidado de €3.800 millones, es decir, un 12% del volumen de negocios total de

EADS. Véase “– 1.1.4 Aeronáutica”.

Sistemas de Defensa y Seguridad

La División de Sistemas de Defensa y Seguridad (la “**División DS**”) interviene en los ámbitos de los sistemas integrados como los sistemas de misiles, los aviones de combate, la electrónica de defensa, las comunicaciones militares y los servicios. En términos de volumen de negocios para 2003, la filial de EADS, MBDA es el mayor proveedor europeo y el segundo mundial de sistemas de misiles tácticos. Su unidad de negocios de aviación militar, que le fue transferida por la división Aeronáutica en 2003, es un socio principal en el consorcio Eurofighter. EADS es el tercer mayor proveedor de electrónica de defensa de Europa y desempeña un importante papel en el mercado de las comunicaciones militares protegidas y cifradas. La División DS alcanzó en 2003 un volumen de negocios consolidado de €5.200 millones, que equivalen al 16% del volumen de negocio total de EADS. Véase “– 1.1.5 Sistemas de Defensa y Seguridad”.

Espacio

EADS es el tercer fabricante mundial de sistemas espaciales, por detrás de Boeing y Lockheed Martin, y el primer fabricante europeo de satélites, infraestructuras orbitales y lanzadores. La División Space diseña, desarrolla y fabrica satélites, infraestructuras orbitales y lanzadores, en buena medida a través de sus filiales EADS Astrium y EADS Space Transportation (“**EADS ST**”) y presta servicios espaciales a través de su filial EADS Space Services. Por otra parte, la División Space presta servicios de lanzamiento, a través de sus participaciones en Arianespace, Starsem y Eurokot, así como servicios vinculados a los satélites de telecomunicación y de observación de la Tierra, a través de empresas especializadas, tales como Paradigm. En 2003, la contribución de la división Espacio al volumen de negocios consolidado total de EADS ascendió a €2.400 millones, lo que equivale a un 8% del total. Véase “– 1.1.6 Espacio”.

Inversiones

Entre sus inversiones más significativas, EADS posee una participación del 46,03% en Dassault Aviation, importante participante en el mercado mundial de los aviones de combate y los reactores privados. Véase “– 1.1.7 Inversiones”.

Resumen de la Información Financiera y Operativa

Las siguientes tablas muestran un resumen de la información financiera y operativa de EADS correspondiente a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2003 y a 31 de diciembre de 2002.

Volumen de negocios consolidado correspondiente a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2003 y 2002 por División

	Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2003		Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2002	
	En miles de millones de €	Porcentaje ⁽¹⁾	En miles de millones de €	Porcentaje ⁽¹⁾
Airbus	19,0	61	19,5	63
Aviones de Transporte Militar	0,9	3	0,5	2
Aeronáutica	3,8	12	3,8	12
Sistemas de Defensa y Seguridad	5,2	16	4,8	16
Espacio ⁽²⁾	2,4	8	2,2	7
Volumen de negocios total por divisiones	31,3	100	30,8	100
Sedes/Eliminaciones ⁽³⁾	(1,2)		(0,9)	
Total de volumen de negocios consolidado	30,1		29,9	

⁽¹⁾ Porcentaje del volumen de negocios total por divisiones antes de sedes/eliminaciones.

⁽²⁾ Astrium consolidada al 100% en 2003; consolidada proporcionalmente al 75% en 2002.

⁽³⁾ Incluidas, entre otras, las eliminaciones intragrupo y las ventas de sedes.

Volumen de negocios consolidado por zona geográfica correspondiente a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2003 y 2002

	Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2003		Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2002	
	En miles de millones de €	Porcentaje ⁽¹⁾	En miles de millones de €	Porcentaje ⁽¹⁾
Europa	14,0	47	14,4	48
América del Norte	8,1	27	10,6	35
Asia-Pacífico	4,7	15	3,2	11
Resto del mundo	3,3	11	1,7	6
Total	30,1	100	29,9	100

⁽¹⁾ Porcentaje del volumen de negocios total después de eliminaciones.

Órdenes de pedido consolidadas correspondientes a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2003 y 2002

	Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2003		Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2002	
	En miles de millones de €	Porcentaje ⁽³⁾	En miles de millones de €	Porcentaje ⁽³⁾
Órdenes de pedido:⁽¹⁾				
Airbus ⁽²⁾	39,9	52	19,7	62
Aviones de Transporte Militar	20,3	27	0,4	1
Aeronáutica	3,7	5	5,1	16
Sistemas de Defensa y Seguridad	6,3	8	4,4	14
Espacio	6,1	8	2,1	7
Órdenes de pedido totales por divisiones	76,3	100	31,7	100
Sedes/Eliminaciones ⁽²⁾	(15,1)		(0,8)	
Total	61,2		30,9	

⁽¹⁾ Excluyendo opciones.

⁽²⁾ Conforme a precios de catálogo.

⁽³⁾ Antes de sedes/eliminaciones.

Cartera de pedidos consolidada correspondiente a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2003 y 2002⁽⁶⁾

	Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2003		Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2002	
	En miles de millones de €	Porcentaje ⁽⁵⁾	En miles de millones de €	Porcentaje ⁽⁵⁾
Cartera de pedidos:⁽¹⁾				
Airbus ⁽²⁾	141,8	73	140,9	
Aviones de Transporte Militar	20,0			
Aeronáutica ⁽³⁾	9,8		10,1	6
Sistemas de Defensa y Seguridad ⁽³⁾	14,3		13,5	8
Espacio ⁽⁴⁾	7,9			
Cartera de pedidos total por Divisiones	193,8		169,1	100
Sedes/Eliminaciones	(14,5)		(0,8)	
Total	179,3		168,3	

⁽¹⁾ Excluyendo opciones.

⁽²⁾ Conforme a precios de catálogo.

⁽³⁾ En 2003, la unidad de negocio de Aviación Militar se transfirió desde la División Aeronáutica a la División DS con un impacto en la cartera de pedidos de cada división de €3.200 millones. Las cifras de 2002 se han modificado para poder ser comparadas con el año 2003.

⁽⁴⁾ Astrium consolidada al 100% en 2003; consolidada proporcionalmente al 75% en 2002 y en 2001.

⁽⁵⁾ Antes de sedes/eliminaciones.

⁽⁶⁾ Para más información sobre el cálculo de la cartera de pedidos, véase "Parte 1/1.1.3 Medición del Rendimiento de la Gestión – Cartera de Pedidos".

Relación entre EADS N.V. y el Grupo EADS

EADS N.V. no participa directamente en las actividades principales de carácter aeroespacial, de defensa o espaciales de su grupo (el "**Grupo**"), sino que coordina los negocios relacionados, define y controla los objetivos y aprueba las decisiones principales relativas a su Grupo. Como sociedad matriz, EADS N.V. lleva a cabo actividades esenciales para el funcionamiento del Grupo, que constituyen una parte integral de la gestión global del Grupo. Concretamente, las actividades financieras realizadas por EADS N.V. tienen por objeto respaldar las actividades de las distintas unidades de negocio y la estrategia del Grupo. En este sentido, EADS N.V. proporciona y garantiza la prestación de servicios a las filiales del Grupo. Se han firmado contratos de gestión global de servicios con las filiales y los servicios se facturan de acuerdo con un margen fijo.

Por lo que respecta a su dirección, EADS N.V. actúa a través de un Consejo de Administración, un Comité Ejecutivo y *Chief Executive Officers* de acuerdo con las normas y procedimientos corporativos descritos en la "Parte 1/Capítulo 2 – Gobierno Corporativo".

Dentro del marco definido por EADS, se otorga plena responsabilidad empresarial a cada División, Unidad de Negocio y sociedad filial.

De conformidad con la información de que dispone la Dirección, no se han constituido garantías sobre ninguno de los activos de EADS N.V. En su condición de grupo de sociedades con un volumen de negocios consolidado de €30.100 millones en 2003, las filiales de EADS han constituido numerosos derechos reales de garantía y otros tipos de cargas sobre sus activos en relación con sus actividades.

1.1.2 Airbus

Introducción y Presentación

Airbus es uno de los dos principales proveedores mundiales de aviones comerciales de más de 100 plazas. Su cuota de mercado de ventas anuales a nivel mundial ha pasado del 15% en 1990 al 52% en 2003. A 31 de diciembre de 2003, su cartera de pedidos (1.454 aviones) alcanzaba el 52% de la cartera de pedidos total a nivel mundial. Después de haber contabilizado las correspondientes cancelaciones, la entrada neta de pedidos correspondiente al año 2003 ascendió a 254 aviones. En 2003, la división Airbus de EADS obtuvo un volumen de negocios de €19.000 millones, que corresponden al 61% del volumen de negocios total de EADS.

Sobre la base de las entregas de pedidos efectuadas en 2003, Airbus fue el mayor proveedor de aviones comerciales del mundo, superando por primera vez a su rival Boeing. Desde su fundación en 1970 y hasta el 31 de diciembre de 2003, Airbus ha recibido 4.886 pedidos de aviones procedentes de 186 clientes ubicados en todo el mundo.

Varios factores han contribuido al éxito de Airbus: su cartera de aviones modernos, su importante innovación tecnológica, su equipo estable de empleados altamente cualificados, así como su concepto de "familia" de aviones, que permite ofrecer a los clientes una reducción de los costes de formación de la tripulación, de mantenimiento y de aprovisionamiento de una flota compuesta por aparatos Airbus de distintos tamaños. Además, la Dirección considera que la composición internacional de Airbus constituye una ventaja competitiva en el mercado mundial.

El grupo Airbus es propiedad de EADS (80%) y BAE SYSTEMS (20%); el Director de la División Airbus de EADS actúa como Presidente y *Chief Executive Officer* de Airbus, lo cual supone una muestra más del eficaz control directivo que EADS efectúa sobre su actividad.

Estrategia

El principal objetivo estratégico de Airbus es alcanzar unos resultados económicos sobresalientes, de forma sostenida y como consecuencia del continuo desarrollo de una familia de productos de la más alta calidad, así como controlar a largo plazo la mitad del mercado mundial de aviones comerciales. Para conseguirlo, Airbus está trabajando activamente con el objetivo de:

- **Completar una amplia variedad de productos, diseñados para cubrir las necesidades de los clientes**

Esto conlleva (i) un importante esfuerzo para desarrollar, controlar, fabricar y distribuir, dentro de los límites presupuestarios, el A380 a comienzos del año 2006, (ii) la extensión progresiva de las aplicaciones de los pertinentes aviones de carga a toda la variedad de aviones de Airbus, y (iii) el mantenimiento continuado del margen competitivo de los modelos ya existentes en sus respectivos mercados.

- **Concentrarse en mercados de zonas geográficas clave**

Airbus está intentando penetrar en determinados mercados clave como Japón, China y Rusia y consolidar su posición en el difícil mercado de las líneas aéreas de Estados Unidos.

- **Ampliar su oferta de servicios a clientes**

La ampliación de su oferta de servicios a clientes permitirá a Airbus seguir a la cabeza del sector mediante (i) el diseño de respuestas adaptadas a las necesidades de los clientes, siempre en evolución, y (ii) la consecución de una posición óptima para Airbus en la cadena de valor de dicho sector; y

- **Perfeccionar sus actividades industriales**

La Dirección está decidida a no dejar escapar las ventajas de la integración, con el fin de mejorar su respuesta a los cambios en el volumen y en las características del negocio, y llevar a cabo inversiones relacionadas con el A380 centrándose en la flexibilidad y la eficiencia.

Mercado

Carácter Cíclico del Mercado y Factores de Desarrollo

Entre los principales factores que afectan a la demanda del mercado de la aviación se encuentra la demanda de transporte aéreo por parte de los pasajeros, la regulación (o liberalización) nacional e internacional y el índice de sustitución y antigüedad de las flotas existentes. El rendimiento, la posición competitiva y la estrategia de las líneas aéreas, los operadores de transporte de mercancías y las sociedades de leasing, las guerras, los conflictos políticos y los acontecimientos de carácter extraordinario pueden actuar como desencadenante, precipitar cambios en la demanda y dar lugar a desequilibrios a corto plazo en el mercado.

Hechos más Destacados del Mercado de Líneas Aéreas en 2003.

La tendencia a la baja del mercado que comenzó en el año 2001 a causa del debilitamiento de la economía mundial y que se vio agravada por los ataques terroristas ocurridos el 11 de septiembre de 2001, la guerra de Irak y el estallido del SARS en Asia, ha seguido siendo el principal factor de preocupación para el sector. La demanda de pasajeros en 2003 siguió siendo baja en comparación con el tráfico registrado antes de dicho retroceso (en el año 2000), y los flujos de tráfico nacionales de Estados Unidos, trasatlánticos y transpacíficos se han visto afectados de un modo especialmente negativo. Además del descenso de la demanda general como resultado de los factores mencionados anteriormente, el volumen de pasajeros de clase preferente, que proporcionan una alta rentabilidad, permaneció bajo al mismo tiempo que se mantuvo la creciente preocupación de dichos pasajeros por los precios. La consecuente caída de las rentabilidades junto al aumento de costes, sobre todo de los costes laborales en los últimos años, ocasionaron a las líneas aéreas dificultades financieras observadas en el año 2003.

Por el contrario, las compañías aéreas que prestan servicios a precio reducido o sin complementos ("*no-frills/low-cost*") se han convertido en un importante sector del mercado. Estas

compañías se han extendido por Estados Unidos y Europa siguiendo un modelo empresarial que aprovecha las ventajas de minimizar costes al tiempo que fomenta la demanda ofreciendo tarifas reducidas para rutas de corto o medio alcance, para las que normalmente existen pocos servicios. Dicho modelo empresarial, que demostró ser especialmente exitoso en Estados Unidos tras la liberalización del mercado, está siendo adoptado en la actualidad por un número cada vez mayor de líneas aéreas europeas, lo que ha provocado un incremento de la demanda y de la cuota de mercado de las compañías aéreas que ofrecen tarifas reducidas. La familia de modernos aviones con cabina estándar de Airbus basada en el A320 está bien posicionada para proporcionar los costes operativos y la flexibilidad que demanda dicho sector del mercado. Airbus ya cuenta con una fuerte presencia en este sector en Estados Unidos a través de JetBlue, America West y Frontier.

La influencia de la caída del mercado difiere en función del modelo empresarial de las líneas aéreas, el segmento de viajes y la geografía. En 2003, muchas compañías aéreas continuaron adaptándose y eliminando el exceso de capacidad de los mercados mediante la supresión de rutas, la reducción de horarios y la retirada de los aviones más viejos o menos eficientes. Uno de los resultados de dicha actividad ha sido que el número de aviones almacenados, muchos de los cuales son más antiguos, menos eficientes y más caros de mantener que la moderna generación de aviones de la actualidad, totalizaba 2.200 aproximadamente a finales de 2003. Se prevé que un amplio porcentaje de esos aviones de generaciones más antiguas no volverán a utilizarse en servicios rentables, sino que serán sustituidos por otros más modernos como los que se encuentran dentro de la variedad de productos de Airbus. Al limitar el exceso de capacidad, las compañías aéreas también maximizan los factores de carga, lo cual contribuye a la consecución del objetivo de reducción general de costes. Dicha reducción de costes por parte de las líneas aéreas ha sido pieza central de su estrategia durante la actual recesión económica, sobre todo teniendo en cuenta los costes adicionales provocados por la reciente imposición de requisitos adicionales de seguridad, así como por el aumento del precio de los combustibles (a finales de 2003), que se sumaron a la carga financiera de las líneas aéreas. La continuada difícil situación financiera de las compañías aéreas, sobre todo en Estados Unidos y en aquellos otros mercados que se han visto más afectados por la recesión a lo largo de 2003, ha provocado la quiebra de algunas de estas compañías y ha promovido negociaciones con los fabricantes de aviones para cancelar o posponer determinadas entregas ya contratadas. A pesar de que inicialmente estas circunstancias supusieron una revisión a la baja de las entregas previstas por Airbus y Boeing, Airbus superó su objetivo para el año 2003 de 300 aviones, al haber registrado la entrega de 305 aviones al cierre del ejercicio.

Crecimiento Global. El mercado de los reactores comerciales para el transporte de pasajeros depende principalmente de la demanda de transporte aéreo, que a su vez depende en gran

medida del crecimiento económico o de la evolución del PIB, los niveles de las tarifas y el crecimiento demográfico. Desde 1967 hasta 2000, con la excepción del año 1991, a consecuencia de la Guerra del Golfo, el transporte aéreo ha crecido cada año, registrando un incremento medio anual de un 7,9% expresado en pasajeros transportados y kilómetros. En el año 2002, Airbus estimó que el transporte aéreo crecería aproximadamente un 4,7% anual durante el período de 2000 a 2020, estimación que, a pesar de ser ligeramente inferior, era coherente con los estudios realizados por Boeing.

Carácter Cíclico. Aunque los que pertenecen a este sector dan por seguro el crecimiento a largo plazo del transporte aéreo, el mercado de la aviación ha demostrado un comportamiento cíclico, debido a la volatilidad de la rentabilidad de las compañías aéreas y a la naturaleza cíclica de la economía mundial. En el pasado, las recesiones económicas han significado por lo general para los fabricantes un descenso de los pedidos de aviones y de las entregas, seguidas de un período con un nivel de entregas y pedidos sostenido. Después del último estancamiento económico en 1991, durante la Guerra del Golfo, período en el que descendieron las entregas y pedidos, se registraron seis años de gran actividad, incluido el año 2000, en el que se produjeron niveles récord de nuevos pedidos de reactores para transporte de pasajeros. A pesar del ciclo económico actual, desde 1994 las entregas de Airbus se han mantenido o se han incrementado debido al aumento de su base de clientes y de su cuota de mercado así como a la ampliación de la cartera de productos.

La Dirección considera que los efectos de la actual tendencia a la baja podrán atenuarse gracias a una gestión eficaz, especialmente del trabajo subcontratado. Véase el apartado " – Producción – Capacidad de Adaptación a los Cambios de la Demanda". Ya en el pasado, con ocasión de anteriores estancamientos, Airbus ha dejado constancia de su capacidad para amortiguar los efectos de los períodos de contracción sobre sus actividades al obtener una mayor cuota en un mercado restringido a pesar del declive general de la industria aeronáutica. Asimismo, un descenso en el número de pedidos y en la propia cartera de pedidos no tiene por qué implicar necesariamente una reducción de igual tamaño de las entregas inmediatas.

Regulación/Liberalización. La regulación (y la liberalización) nacional e internacional de los servicios de transporte aéreo internacional y los principales mercados de transporte aéreo nacional afecta a la demanda de aviones de pasajeros. En 1978, Estados Unidos comenzó a liberalizar su sistema de transporte aéreo interno. Otras regiones han seguido este modelo, entre ellas Europa, desde 1985.

Las normas anti-ruido "Fase 3" de la **FAA (Federal Aviation Authority)**, que exigían a las compañías aéreas que sustituyeran una gran parte de sus aviones antiguos antes de que finalizara 1999, también afectaron a la demanda y supusieron un aumento

significativo de los pedidos procedentes de América del Norte durante los años previos y siguientes a la entrada en vigor de estas normas.

Desarrollo de las Redes de Compañías Aéreas: los "hubs".

Como consecuencia de la política de liberalización, las principales compañías aéreas adaptan de forma constante su estrategia relativa a la flota, la red y la política comercial. Esta adaptación es posible gracias a la disponibilidad de nuevos aviones capaces de responder a las exigencias de los clientes en cuanto a costes y resultados. En respuesta a las exigencias de los pasajeros respecto a las tarifas y a la competencia de nuevos transportistas de bajo coste, las grandes compañías aéreas han reorganizado su funcionamiento en torno a sistemas de "hubs" (plataformas de correspondencia) en aeropuertos estratégicos, lo que les permite multiplicar las ofertas de servicios de transporte a tarifas más reducidas. En este sentido la demanda se ha visto afectada ya que los hubs permiten la normalización de la flota en torno a aparatos más pequeños para los enlaces cortos, de menor densidad y mayor frecuencia con destino a los hubs (redes de alimentación de los hubs) y de aparatos más grandes para los vuelos más largos y de mayor densidad (de hub a hub). Así, la liberalización mundial ha contribuido a la diversificación de las estrategias de las compañías aéreas, que necesitan disponer de una variedad de aviones más amplia para poder aplicar sus estrategias.

Fragmentación. El término "fragmentación" describe los mercados en los que los servicios de enlace directo sustituyen o se hacen con una parte del tráfico tradicional dominado por el tráfico de enlace/redes de alimentación de los hubs. Este tipo de fragmentación se ha producido principalmente en rutas interiores de Estados Unidos de corto o medio alcance, en respuesta a la competencia y como medio empleado por las compañías aéreas para diferenciar sus servicios de los de los demás.

La tendencia a la fragmentación en rutas de largo y muy largo recorrido, impulsada por la creación de rutas nuevas entre ciudades secundarias, se verá impulsada por la disponibilidad de aviones más modernos y eficientes. En el mercado trasatlántico, se espera que el desarrollo de nuevos servicios sin escalas entre ciudades secundarias impulse la demanda inmediata de aviones de gran o intermedia capacidad como el A330. La concentración de muchas poblaciones asiáticas en un número cada vez más reducido de ciudades grandes supone una demanda limitada pero importante de nuevas rutas entre ciudades secundarias del mercado del Pacífico.

Airbus ha reconocido y ha respondido a esta tendencia hacia la fragmentación mediante el desarrollo del avión A340-500/600 con una gran autonomía de vuelo. Estos aviones proporcionan un aumento de la rentabilidad operativa no sólo en mercados en los que ya existe un servicio sin escalas, sino también en mercados a los que los tipos de aviones más antiguos no podían abastecer en el pasado dadas las limitaciones de alcance y costes.

Alianzas. El desarrollo de alianzas mundiales entre las distintas compañías aéreas refuerza estas estrategias. Según los datos de Airclaims, una consultora del sector de la aviación ubicada en el Reino Unido, a diciembre de 2002 la mitad de la flota de reactores del mundo con más de 100 plazas era utilizada por 22 compañías aéreas. En los años noventa, las principales compañías aéreas comenzaron a crear alianzas que otorgaban a cada uno de sus miembros acceso a los hubs y a las rutas de los demás miembros de la alianza, lo cual permitía a las líneas aéreas concentrar sus inversiones en hubs, al tiempo que ampliaban su oferta de productos.

Financiación Pública. Un acuerdo bilateral firmado en 1992 entre la Unión Europea y Estados Unidos prevé una limitación de los adelantos reembolsables mediante cánones (muy utilizados por los Gobiernos europeos) al 33% del coste total del desarrollo de nuevos modelos de aviación civil de gran capacidad. Asimismo, establece un límite del 3% del volumen de negocios en las financiaciones indirectas relacionadas con el desarrollo o la producción de aviones civiles de gran capacidad (mecanismos generalmente utilizados en Estados Unidos por el Ministerio de Defensa y la NASA). Este acuerdo bilateral ha permitido igualar el nivel de financiación pública y se ajusta tanto a las necesidades de Europa como de Estados Unidos.

Estructura del Mercado y Competencia

Segmentos de Mercado. Airbus opera actualmente en cada uno de los tres grandes segmentos principales. Los aviones de "cabina estándar", como la familia A320, tienen 100-210 plazas en dos filas de asientos separados por un pasillo central y se utilizan principalmente para recorridos de corto y medio alcance. Por su parte, los aviones de "cabina ancha" o "cuerpo ancho", como las familias A300/A310 y A330/A340, tienen más de 210 plazas en tres filas de asientos separadas por dos pasillos. Se utilizan, en el caso de la familia A300/A310, en recorridos de corto y medio alcance, y en el caso de la familia A330/A340, en recorridos de largo alcance. Los "aviones de gran tamaño", como la familia A380, están diseñados para transportar más de 400 pasajeros sin escalas en recorridos muy largos y con una comodidad superior. Los aviones de transporte de mercancías, que constituyen un cuarto segmento relacionado, son normalmente antiguos aviones de transporte de pasajeros transformados. Véase "– 1.1.4 Aeronáutica – Transformación y Servicio Técnico de Aviones." Además, la versión para mercancías del A300-600, avión que se entrega nuevo al cliente, ha supuesto un auténtico éxito, especialmente entre las principales empresas de mensajería y compañías aéreas de servicios urgentes, tales como Federal Express, UPS y Cathay Pacific. Airbus compite también en el mercado de aviones privados VIP con Corporate Jetliner, avión relacionado con el A319, que ha demostrado su popularidad como avión de transporte privado y en funciones gubernamentales/VIP.

Según un estudio realizado por Airbus, en diciembre de 2003 había en servicio un total de 16,241 aviones con más de 100 plazas.

El elevado porcentaje de aviones de cabina estándar en América del Norte y en Europa refleja el predominio de los vuelos nacionales de corto o medio recorrido, especialmente en América del Norte, como consecuencia del desarrollo de los hubs después de la liberalización. En comparación con América del Norte y Europa, la región de Asia-Pacífico utiliza una mayor proporción de aviones con cabina ancha, ya que las poblaciones tienden a estar más concentradas en un menor número de centros urbanos a diferencia de lo que ocurre en Estados Unidos. A esta diferencia se añade el hecho de que muchos de los aeropuertos más importantes de la región limitan el número de vuelos debido a preocupaciones medioambientales o a problemas de infraestructura que limitan la posibilidad de incrementar la frecuencia de vuelos. Dichas limitaciones exigen una mayor capacidad media de plazas por avión y por vuelo.

Según las cifras publicadas por los fabricantes, en 2003 se entregaron un total de 586 aviones nuevos con más de 100 plazas. De ellos, un 74% eran de cabina estándar, mientras que el 26% disponía de cabina ancha.

Las ventas a sociedades de leasing constituyen un sector de mercado independiente ya que estos aviones se explotan a menudo en una zona diferente a la de la sede del arrendador. Este sector representó aproximadamente un 27% de las ventas de aviones en 2003.

Competencia. Desde la retirada de Lockheed en 1986 y la adquisición de McDonnell Douglas por Boeing en 1997, Airbus ha estado operando en un duopolio. De esta forma, Airbus y Boeing se reparten desde entonces el mercado de los aviones de transporte de pasajeros de más de 100 plazas. Según los resultados publicados por los fabricantes, correspondían a Airbus y a Boeing el 52% y el 48% respectivamente del total de las ventas efectuadas en 2003, el 54% y el 46% del total de órdenes de pedido brutas, y el 57% y el 43% de la cartera de pedidos total al finalizar el ejercicio.

Las importantes barreras de entrada en el mercado de los aviones de transporte de pasajeros de más de 100 plazas hacen que sea poco probable que un recién llegado pueda competir eficazmente con uno de los vendedores ya establecidos en el futuro próximo.

Clientes

A 31 de diciembre de 2003, Airbus tenía aproximadamente 186 clientes, se habían entregado 3.432 aparatos Airbus a transportistas de todo el mundo desde la creación de Airbus, y se habían encargado otros 1.454. El siguiente cuadro presenta las cifras brutas de pedidos en firme más importantes de Airbus correspondientes al año 2003.

Cliente	Pedidos en firme ⁽¹⁾
Jet Blue	67
Emirates	41
Qatar Airways	22
CASC	30
Frontier	15
China Airlines	14

⁽¹⁾ Las opciones no se incluyen en los pedidos registrados ni en la cartera de pedidos a final de año.

Fuente: Airbus

Organización de Airbus

Integración de las Actividades de Airbus

El 11 de julio de 2001, EADS y BAE SYSTEMS pusieron bajo el control común de Airbus S.A.S. y el control diario de un único equipo directivo sus actividades de diseño, ingeniería, fabricación y producción relacionadas con Airbus ubicadas en Francia, Alemania, España y el Reino Unido, junto con todos sus derechos en el GIE Airbus Industrie. El equipo directivo de Airbus se encarga también del marketing y el apoyo al cliente. El propósito de esta medida era que el negocio de Airbus, dado que había crecido demasiado para la estructura del consorcio GIE (*groupement d'intérêt économique*) – bien adaptada para agrupar las capacidades y los recursos del consorcio a fin de ganar cuota de mercado – necesitaba una nueva estructura corporativa que centralizara el control de la gestión de todos los aspectos del negocio.

EADS tiene una participación del 80% en Airbus S.A.S. y disfruta del control efectivo de la gestión de sus operaciones, aunque BAE SYSTEMS, que controla el otro 20%, goza de ciertos derechos minoritarios. Para algunas decisiones estratégicas, como las adquisiciones y desinversiones valoradas en más de \$500 millones, la aprobación del Business Plan trianual (pero no de los presupuestos anuales ni del lanzamiento de nuevos programas), así como ciertas medidas que disminuirían la participación de BAE SYSTEMS en Airbus S.A.S., es necesaria la unanimidad.

Se ha otorgado a BAE SYSTEMS una opción de venta a EADS de sus acciones de Airbus S.A.S. a precio de mercado, que podrá cobrar en efectivo o mediante un canje de acciones de EADS, según determine esta última. Sin embargo BAE SYSTEMS podrá solicitar recibir el pago en efectivo en el caso de que, para realizar la emisión de acciones de EADS, sea necesario obtener gravosas autorizaciones previas obligatorias que tengan un efecto significativo sobre la asignación de las acciones de EADS. Durante el período inicial de tres años, esta opción de venta sólo podrá ejercitarse en el caso de que BAE SYSTEMS no esté de acuerdo con ciertas decisiones

estratégicas y, a partir de entonces, podrá ejercitarse sin necesidad de causa justificada. EADS disfruta de una opción de compra sobre las acciones de Airbus S.A.S. a valor de mercado en caso de que se produzca un cambio de control en BAE SYSTEMS en determinadas circunstancias. De la misma forma, en determinados casos esta última puede exigir a EADS que compre sus acciones de Airbus S.A.S. a precio de mercado en caso de que se produzca un cambio de control en BAE SYSTEMS o en EADS.

A partir del ejercicio económico correspondiente al año 2003, BAE SYSTEMS obtuvo el derecho a recibir dividendos incrementados, lo que dependerá en gran medida de las entregas de aviones A340-500/600 que superen una cantidad pactada. Los dividendos incrementados, que están referenciados al futuro crecimiento de Airbus, podrían variar desde cero hasta un límite máximo de €237,5 millones (basado en las actuales condiciones económicas) durante los próximos diez años, sin que este valor dependa de ningún índice.

Las cuestiones estratégicas y relativas a los accionistas sobre Airbus S.A.S. las decide un Comité de Accionistas, para el cual EADS ha designado cinco miembros y BAE SYSTEMS dos. El señor Rainer Hertrich, CEO de EADS, es el presidente del Comité de Accionistas. El señor Noël Forgeard, como Presidente y CEO de Airbus S.A.S., es responsable de la dirección operativa de la actividad de Airbus, junto con el Comité Ejecutivo, formado por el mismo y por otros miembros hasta un máximo de nueve, dos de los cuales han sido propuestos por BAE SYSTEMS. Todos los miembros han sido nombrados por el Comité de Accionistas con la aprobación del Presidente y CEO de Airbus S.A.S.

Como consecuencia de su participación mayoritaria en Airbus S.A.S. y del control establecido en el acuerdo de accionistas relativo a Airbus S.A.S., EADS consolida en sus estados financieros desde el 1 de enero de 2001 el 100% del grupo integrado.

Productos y Servicios Innovaciones Tecnológicas

La innovación tecnológica se sitúa en el centro de la estrategia de Airbus desde su creación. Un buen número de innovaciones, que le han proporcionado una importante ventaja competitiva, han sido tomadas después como referencia en el sector aeronáutico.

- A300 – El A300 ha sido el primer avión comercial bimotor de gran capacidad. Esta característica le ha conferido una superioridad real respecto a los aparatos de la competencia trimotores y cuatrimotores, en lo que se refiere al consumo de carburante y a los gastos de mantenimiento, para los vuelos de corto y medio alcance. El A300 B4, una versión derivada del original A300, fue el primer avión comercial de gran capacidad con una tripulación compuesta por dos personas, disminuyendo así los gastos de explotación respecto a los aparatos que necesitan una tripulación de

tres personas, como venía siendo la norma en aquella época.

- A310 – El A310, que entró en servicio en 1983, presentaba las primeras pantallas digitales de pilotaje, al utilizar tubos catódicos en lugar de las pantallas mecánicas tradicionales. Este sistema ha permitido proporcionar al piloto pantallas de navegación y de vuelo mejoradas y un dispositivo de vigilancia del avión único, centralizado y de fácil acceso. Tanto la instauración de sistemas automatizados como la integración del guiado numérico de vuelo han contribuido a mejorar aún más los niveles de seguridad.

Asimismo se introdujeron en ese aparato nuevos conceptos aerodinámicos más eficaces como el perfil de ala supercrítica y el ala transónica alargada, que aportaron una mejora significativa en materia de consumo de carburante. Los materiales compuestos reforzados en fibra de carbono se utilizaron para las principales estructuras, como el empenaje y el timón, permitiendo ahorros significativos en el peso con relación al aluminio y una mayor capacidad útil. La instalación de un depósito de equilibrio en el estabilizador horizontal permitió incrementar de manera significativa los ahorros para el operador optimizando las condiciones del avión en vuelo.

- A320 – En 1988, Airbus fue el primero en instalar sistemas de control de vuelo electrónicos ("fly-by-wire") en el A320, introduciendo al mismo tiempo una palanca lateral de pilotaje ("side-stick controller") en lugar de la columna de mandos tradicional. Los ordenadores de control de vuelo traducen estas órdenes en señales eléctricas que se transmiten a actuadores direccionales móviles e impiden al mismo tiempo que el aparato sobrepase el límite del campo de vuelo. En comparación con los sistemas de control de vuelo mecánicos tradicionales, esta innovación ha permitido una mejor capacidad de maniobra del aparato, ha simplificado las operaciones gracias a los enlaces digitales con el sistema de pilotaje automático y ha reducido el peso del avión. El concepto de sistemas de control de vuelo electrónicos se encuentra hoy en todos los aparatos de la familia A320, así como en la familia A330 y A340. Los competidores estadounidenses de Airbus no introdujeron los sistemas de control de vuelo electrónicos para la aviación civil hasta más tarde. Además, el A320 hace un mayor uso de los materiales compuestos, en particular para el empenaje horizontal.
- A330/A340 – Los cuatro modelos de esta familia de aparatos de cabina ancha presentan unas alas compartidas por los bimotores y cuatrimotores y un fuselaje similar, un concepto único en su género que permite optimizar cada modelo en función de los distintos requisitos del mercado. Los aviones de largo alcance A340 -500/-600, equipados con alas más largas, introducen nuevos avances en el uso de materiales compuestos, lo que supone un gran ahorro de peso para una gran estructura primaria (la viga ventral de 15 metros de largo y los mamparos de la cabina de presión trasera).

- A380 – El avión de gran tamaño significará el nuevo desarrollo de tecnologías avanzadas y permitirá una aplicación más extensa de las mismas. Aproximadamente el 25% de la estructura del avión se fabricará utilizando materiales compuestos de carbono y novedosos materiales metálicos híbridos, mientras que las innovadoras técnicas de fabricación como la soldadura de vigas mediante láser eliminarán sujeciones, reducirán el peso y proporcionarán una mejor tolerancia a la fatiga.

El Concepto de Familia – "Comunalidad" de la Flota

Las cuatro familias de aviones de Airbus fomentan la "comunalidad" de la flota. Esta filosofía se basa en la concepción de un avión central y su adaptación para crear derivados que satisfagan las necesidades de los diferentes segmentos de mercado. Este enfoque implica que todos los aviones de nueva generación de Airbus (es decir, excluidos los A300/310) comparten el mismo diseño de cabina, los mismos sistemas de control de vuelo electrónicos y las mismas características de pilotaje. Los pilotos pueden situarse frente a los mandos de cualquier avión de la familia Airbus con una formación adicional mínima. La cualificación cruzada de las tripulaciones ("CCQ") entre las diferentes familias de aviones ofrece a las compañías aéreas una importante flexibilidad operativa.

Esta filosofía de "comunalidad" contribuye no sólo a reducir los gastos de desarrollo, sino también permite a las compañías aéreas importantes ahorros en materia de formación de la tripulación, de piezas de repuesto, de mantenimiento y de programación de los vuelos.

El alcance del concepto "comunalidad" dentro de una familia y entre las familias de aviones es una característica única de Airbus que, en opinión de la Dirección, constituye una ventaja competitiva sostenible.

Aviones de corto y medio alcance de cabina estándar: la familia de los A320. La familia de aviones de cabina estándar de Airbus, creada a partir del A320 (que entró en servicio en 1988 después de un programa de desarrollo lanzado en 1984) incluye los modelos derivados A318, A319 y A321, así como el avión de negocios Airbus Corporate Jetliner, nacido del A319 que Airbus lanzó en junio de 1997.

Con 3,96 metros, la familia A320 posee un ancho de sección transversal de fuselaje mayor que el de cualquiera de los aviones que compiten en esta categoría. Esta circunstancia permite disponer de una cabina de pasajeros espaciosa, de gran comodidad y con una capacidad de transporte en el compartimiento de carga superior a la de sus competidores. La familia A320 incorpora sistemas de control de vuelo electrónicos digitales, una cabina ergonómica y un estabilizador horizontal en material compuesto a base de fibra de carbono aligerado, derivado del A310-300. Los competidores de la familia A320 son los aviones Boeing 737, 757 y 717.

El A318. El A318 es una versión reducida del A319, y está diseñado para satisfacer la demanda de aviones con capacidad para 100 a 120 plazas.

Características técnicas de los aviones de cabina estándar

Modelo	Fecha de entrada en servicio	Capacidad pasajeros ⁽¹⁾	Autonomía de vuelo máxima (km)	Longitud (metros)	Envergadura (metros)
A318	2003	107	6.000	31,4	34,1
A319	1996	124	6.800	33,8	34,1
A320	1988	150	5.550	37,6	34,1
A321	1994	185	5.550	44,5	34,1

⁽¹⁾ Distribución en dos clases.
Fuente: Airbus

En 2003, Airbus recibió 155 pedidos de aviones A318, A319, A320 y A321 y entregó 233 aviones A319, A320 y A321, incluidas las primeras entregas del A318 a Frontier Airlines y Air France.

Aviones de corto y medio alcance de cabina ancha: el A300/A310. Los aviones A300/A310 fueron los primeros modelos de la variedad de productos Airbus; están destinados a los vuelos de corto y medio alcance. El A300, que entró en servicio en 1974, fue el primer bimotor de cabina ancha del mundo. Su actual versión A300-600 también está disponible en las modalidades de avión de transporte de mercancías y avión convertible de pasajeros/carga, y ya se encuentra en servicio en

Federal Express y UPS.

En 1988, Airbus lanzó el A300-600R de mayor alcance, dotado de un estabilizador horizontal en material compuesto a base de fibra de carbono aligerado desarrollado para el A310. El A310, basado en el A300, entró en servicio en 1983, e introdujo por primera vez en la historia de la aviación civil una cabina electrónica digital.

Características Técnicas del A300/A310

Modelo ⁽¹⁾	Fecha de entrada en servicio	Capacidad pasajeros ⁽²⁾	Autonomía de vuelo máxima (km)	Longitud (metros)	Envergadura (metros)
A300	1974	266	7.700	54,1	44,8
A310	1983	220	9.600	46,7	43,9

⁽¹⁾ Incluye cualquier versión de la serie A300/A310, incluidos aviones de carga.

⁽²⁾ Distribución en dos clases.

Fuente: Airbus

En 2003, Airbus recibió 6 pedidos de aviones A300 y A310 y entregó 8 aviones A300 y A310.

Aviones de medio y muy largo alcance de cabina ancha: la familia de los A330/A340. Airbus ha puesto a punto el bimotor A330 y el cuatrimotor de largo alcance A340 en el marco de un programa conjunto, utilizando un ala común para los dos aparatos y conservando la cabina ancha de los actuales A300/A310 para ofrecer una gama completa y económica de vuelos de medio y muy largo alcance.

En 1997, Airbus comenzó el desarrollo de los derivados del A340-500 de muy largo alcance y del A340-600 de gran capacidad. El A340-500 está pensado para ofrecer más enlaces directos en trayectos especialmente largos. Está diseñado para permitir la realización de vuelos sin escala como Los Ángeles – Singapur o Chicago - Auckland. El A340-600 realizó su primer vuelo en abril de 2001 y las primeras entregas comenzaron en julio de 2002.

Los competidores de esta familia son los aviones Boeing 767, 777 y 747.

Características Técnicas del A330/A340

Modelo ⁽¹⁾	Fecha de entrada en servicio	Capacidad pasajeros	Autonomía de vuelo máxima (km)	Longitud (metros)	Envergadura (metros)
A330-200	1998	253	12.300	59,0	60,3
A330-300	1994	295	10.450	63,7	60,3
A340-200	1993	239	14.800	59,4	60,3
A340-300	1992	295	13.900	63,7	60,3
A340-500	2002	313	16.000	67,8	63,6
A340-600	2002	380	14.150	75,3	63,6

⁽¹⁾ Distribución en dos clases.

Fuente: Airbus

En 2003, Airbus recibió 89 pedidos de aviones A330 y A340 y entregó 64 aviones A330 y A340. El primer A340-500 se entregó a Qatar, Emirates y Singapore Airlines.

Avión de gran tamaño: la familia de los A380. En 2003, Airbus estimó que el tráfico mundial de pasajeros se incrementará a un ritmo sostenido en una proporción anual media del 5% durante el período 2003-2022, lo que producirá dos tendencias concurrentes: por un lado el incremento de la fragmentación de una parte del mercado, caracterizada por el desarrollo de nuevos mercados, una mayor frecuencia en rutas de menor densidad y evitando la utilización de hubs; y por otro, una tendencia a la consolidación del resto del mercado, lo que producirá la concentración del tráfico de hub a hub y el tráfico dominado por hubs, típico de las alianzas entre compañías. Véase “– Mercado”. Después de cinco años de una intensa actividad de preparación con líneas aéreas, aeropuertos y autoridades reguladoras de todo el mundo, Airbus ha creado un avión de gran tamaño, el A380, para dar mejor servicio al consolidado mercado dominado por hubs.

Entre los logros más importantes del programa de 2003, se encuentra el comienzo de la instalación de las líneas de montaje del A380 de Toulouse y Hamburgo, cuyas obras presentaban un considerable avance a finales de año. En el Reino Unido, España, Francia y Alemania se ha comenzado la producción de submontajes. Asimismo, Airbus logró satisfacer sus necesidades de personal (6.500 empleados) e identificó a un 95% de los proveedores para el programa A380.

El A380 será un avión mayor que los aparatos comerciales de transporte de pasajeros existentes, con una envergadura de 79,8 metros y un fuselaje ancho dividido en tres cabinas a lo largo de todo el avión y consistente en dos cabinas de pasajeros y un compartimento para equipajes. El tamaño total del avión respetará los límites de longitud total y de envergadura fijados por los aeropuertos en 80 metros, a fin de poder utilizar las pistas e infraestructuras planificadas con los mínimos cambios estructurales.

La versión básica del A380 podrá acoger aproximadamente a 555 pasajeros repartidos en 3 clases, con un mayor espacio por pasajero y por tanto mayores niveles de comodidad. Ofrecerá una mayor eficacia para vuelos con un recorrido de 14.825 km (8.000 nm) y un mejor rendimiento económico, uniendo los principales hubs de Europa, América del Norte y Asia, y permitiendo los enlaces intra-asiáticos. Presentado al mismo tiempo que el avión de pasajeros básico, se trata de un nuevo avión de mercancías que ofrece una capacidad de carga útil de 150 toneladas y una autonomía de vuelo de 10.410 km. Esto supone un gran paso adelante en cuanto a capacidad de carga útil, volumen y autonomía de vuelo en comparación con el avión de mercancías 747 al tiempo que permite una reducción de los costes de explotación por tonelada-milla superior al 20%. El A380 se caracterizará por un grado elevado de "comunalidad" de explotación con la variedad existente de aparatos de Airbus, con el fin de favorecer la CCQ y reducir los gastos de explotación dentro de las flotas de Airbus.

Airbus prevé que la demanda de aviones de gran tamaño ascenderá aproximadamente a 1.163 aparatos entre el año 2003

y el 2022, lo que supone \$339.000 millones y el 21% del total del valor de mercado de la aviación comercial. Una parte de estos aviones se dedicará al transporte de mercancías. Airbus presentó el programa A380 en diciembre de 2000, después de comprobar que el avión era técnicamente posible, viable desde el punto de vista económico y que había una demanda suficiente, por lo que se refiere a compromisos comerciales, solvencia de clientes potenciales y distribución geográfica. La entrada en servicio del A380 está prevista para el año 2006.

A finales de 2003, Airbus había recibido un total de 129 pedidos en firme para el A380 de las principales compañías aéreas del mundo. Los contratos de compra celebrados con Lufthansa, Emirates, Federal Express, Malaysia Airlines y Korean Air, que ascienden en total a 47 pedidos, se firmaron con posterioridad al 11 de septiembre de 2001, lo que confirma la solidez y fortaleza de la demanda de este avión tanto para el transporte de pasajeros como de mercancías.

El coste del desarrollo del programa del A380, que la Dirección estima en unos \$10.700 millones, cubre tanto los gastos de I+D, como el equipo de herramientas para las diferentes versiones del A380. Este presupuesto no incluye algunos elementos de infraestructuras ni los gastos generales o administrativos.

La Dirección prevé financiar el programa de la siguiente forma:

- Maximizando las contribuciones de los socios de riesgo compartido, que ascenderán a \$3.100 millones para los costes no recurrentes, dependiendo de los resultados de las negociaciones; hasta la fecha, unos diez fabricantes han acordado en principio participar en el desarrollo y la producción del A380 como socios de riesgo compartido; y
- Solicitar adelantos reembolsables mediante cánones a los distintos gobiernos, de conformidad con el convenio bilateral Estados Unidos-Europa firmado en 1992 y otras normas aplicables, adelantos que la Dirección prevé que asciendan a \$2.500 millones, aproximadamente, si se mantiene la situación actual; Francia, Gran Bretaña y España ya se han comprometido y Alemania se ha mostrado dispuesta en principio a realizar dichas inversiones. Véase “– Mercado – Carácter Cíclico del Mercado y Factores de Desarrollo – Financiación Pública”.

Como consecuencia, la parte del programa del A380 autofinanciada por EADS podría ascender a unos \$4.200 millones y la parte financiada por BAE SYSTEMS a \$1.000 millones aproximadamente.

Cuando se tomó la decisión de lanzar el programa, la Dirección se fijó el objetivo de alcanzar una tasa interna de rentabilidad antes de impuestos del 20%, así como un umbral de rentabilidad de unos 250 aviones. En este sentido, la Dirección está convencida de que los términos y condiciones actualmente acordados con sus clientes le permitirán alcanzar estos objetivos.

El montaje del A380 está teniendo lugar en Toulouse, mientras que el equipamiento interior y la adaptación para el uso se realizarán en Hamburgo. Las secciones del fuselaje se están fabricando en las mismas sedes de Francia y Alemania en las que se fabrican los aviones Airbus en la actualidad. Las alas se están fabricando en las instalaciones del Reino Unido, mientras que el estabilizador horizontal y otras piezas se están produciendo en España.

Desarrollo de Nuevos Productos: A400M. La Dirección de Programas Militares de Airbus, presidida por el señor Francisco Fernández, que es también el vice-presidente ejecutivo a cargo de la División ATM, emprende actividades de investigación y desarrollo relacionadas con el proyecto A400M como proveedor externo de Airbus Military S.L. El avión de transporte militar A400M se describe en el apartado "– 1.1.3 Aviones de Transporte Militar – Programa Airbus A400M – Transporte Militar Pesado".

Asset Management

El departamento de Asset Management (Gestión de Activo) de Airbus se constituyó en 1994 para gestionar y vender en el mercado aviones usados adquiridos por Airbus, en un principio debido a la quiebra de algunos de sus clientes, y después en el contexto de determinados compromisos de recompra. El departamento funciona con una plantilla especializada y gestiona una flota compuesta por aparatos de Airbus de todas las categorías. A través de sus actividades, el departamento de Asset Management ayuda a Airbus a responder de forma más eficaz a las necesidades a medio y largo plazo de sus clientes en cuestiones de flota.

Sus principales misiones comprenden la gestión comercial y del riesgo de la cartera de aviones usados de Airbus. La mayoría de los aviones se ponen a disposición de los clientes a través de una venta simple, aunque algunos solamente pueden proponerse en forma de arrendamiento financiero de explotación, en función de la forma de financiación del aparato de que se trate. A finales de 2003, la cartera del departamento de Asset Management de Airbus contenía 53 aviones, lo cual supone un incremento neto de 12 aviones en comparación con el cierre del ejercicio 2002. Este departamento también proporciona una completa variedad de servicios de apoyo, como la asistencia para la puesta en servicio, la reconfiguración interior y las revisiones de mantenimiento.

Financiación de Ventas

Airbus prefiere realizar las ventas en efectivo, y no prevé que la financiación de ventas sea un área de desarrollo del negocio; sin embargo, reconoce la necesidad de que los fabricantes ayuden a los clientes a obtener financiación para las adquisiciones de aviones nuevos, y, en algunos casos, de participar en esa financiación. La concesión de créditos o la asunción de riesgos está sujeta a supervisión corporativa y sigue normas estrictas de disciplina y prudencia. El equipo especializado de Financiación de Ventas acumula décadas de experiencia en la financiación de aviones. Cuando Airbus financia a un cliente, el avión financiado suele servir de garantía, de tal manera que se reduce el riesgo soportado por Airbus. Las operaciones de financiación de ventas de Airbus están diseñadas para facilitar la posterior

transmisión del riesgo a otros prestamistas o arrendadores. En vista de su experiencia, la Dirección estima que el nivel de protección frente al coste derivado de posibles impagos es suficiente y coherente con las normas y el uso profesional en el sector de la financiación de aviones. Véase la "Parte 1/1.1.6 Liquidez y Recursos de Capital – Financiación de Ventas".

Servicio al Cliente

La vocación de Airbus es ayudar a sus clientes en la explotación óptima de su flota Airbus. En cuanto a la explotación de los aviones, el servicio de atención al cliente de Airbus dirige un grupo de servicio técnico y de ingeniería, un sistema para la organización de documentación técnica, una red de centros de formación, de establecimientos de piezas de recambio, así como de equipos que trabajan en las compañías aéreas clientes. A través de este interlocutor único, Airbus pretende satisfacer todas las necesidades de asistencia de sus clientes antes y después de la entrega, especialmente en los siguientes ámbitos: (1) ingeniería y asistencia técnica, (2) asistencia para la formación y asistencia en operaciones de vuelo y (3) asistencia relativa al material.

La ingeniería y la asistencia técnica comprenden detalladas reuniones informativas anteriores a las entregas relativas a las instalaciones, las herramientas y los equipos de mantenimiento, así como la elaboración de un programa de propuestas que permitan de forma personalizada para cada cliente reducir de forma óptima los costes de mantenimiento en función de un examen pormenorizado de las actividades de cada cliente.

El servicio de asistencia a la formación y al pilotaje comprende un personal permanente de más de 200 instructores en el mundo entero, que proporcionan una formación accesible y actualizada a las tripulaciones y al personal de tierra de Airbus. Airbus posee tres centros de formación principales, uno en Toulouse (Francia), otro en Miami (Estados Unidos) y el tercero en Pekín (China). En el marco de estos servicios, Airbus propone un programa de cualificación cruzada (CCQ) que permite a los pilotos aprovechar el alto grado de "comunalidad" entre las familias de aviones Airbus.

El departamento de piezas de recambio de Airbus posee un stock de más de 130.000 piezas exclusivas y abastece a una red de distribución mundial desde Hamburgo, Washington D.C., Singapur y China. La prestación "aviones en suelo 24h máximo" garantiza la expedición de las piezas de recambio en stock en las dos horas siguientes a la recepción del pedido. El departamento facilita también lotes de asistencia de piezas de recambio personalizadas con el fin de permitir a los transportistas que consigan una eficacia máxima en lo que respecta a las visitas de mantenimiento, el mantenimiento de los aviones que se van quedando obsoletos y los pedidos urgentes.

Producción

Reparto del Trabajo

Los aviones Airbus se fabrican según un sistema eficaz y flexible que ha permitido optimizar las competencias específicas desarrolladas durante las últimas tres décadas. Durante la fase de

construcción de un avión Airbus, cada tarea (desde la concepción, la definición y la fabricación hasta la asistencia al producto u operativa) se asigna a las distintas sedes industriales en función de su especialización. La creación y desarrollo de "centros de excelencia", aunque es un legado del pasado, constituye un rasgo original y competitivo en la fabricación de Airbus.

Ingeniería

Los ingenieros de Airbus están trabajando en el diseño de aviones específicos y no específicos con el fin de crear soluciones que permitan a la compañía seguir siendo líder del mercado. Mediante el empleo de nuevas prácticas de trabajo, conocidas como Airbus Concurrent Engineering ("**ACE**"), estos equipos de trabajo pueden colaborar de manera efectiva en tiempo real e independientemente de su ubicación geográfica.

La innovación en los sistemas de ingeniería de Airbus se impulsa por medio de cinco Centros de Competencia ("**CoCs**"), que desarrollan tecnologías generales de aviación y proporcionan un liderazgo funcional en el diseño para componentes de aviación específicos. Los CoCs operan transnacionalmente con ingenieros de cada CoC presentes en todas las sedes de Airbus.

Haciendo uso de la experiencia de los CoCs, los Centros de Integración de Ingeniería ("**EICs**") proporcionan liderazgo operativo a los equipos de diseño de Airbus de las distintas secciones del avión. Ubicados en Francia, Alemania, España y el Reino Unido, los equipos de diseño combinan los conocimientos y la experiencia de los mejores expertos para satisfacer las necesidades de las plantas de fabricación y contribuir a la entrega de programas específicos de Airbus.

Los ingenieros de Airbus también han creado el "Colegio de Expertos", equipos de especialistas con gran experiencia en cada disciplina que proporcionan orientación y asesoramiento a los niveles avanzados. Este enfoque no sólo permite ofrecer soluciones de diseño que satisfagan los más altos niveles de calidad técnica y rendimiento, sino que garantiza además que el conocimiento tanto individual como colectivo se amplíe a través de las CoCs.

Los equipos de ingenieros están asistidos por laboratorios de ensayo y de integración de sistemas, centros de ensayos de estructuras y un centro de ensayos de vuelo Airbus.

Este enfoque ha permitido a Airbus abrir centros de ingeniería en Wichita, Kansas (Estados Unidos) y en Moscú (Rusia) permitiéndole aprovechar el elevado número de expertos ingenieros aeroespaciales que se concentra en dichas zonas. El centro de ingeniería de Wichita comenzó sus actividades a principios de 2001 y ya ha realizado una importante contribución al diseño de alas de Airbus. El centro de ingeniería de Rusia, organizado en forma de joint venture con Kaskol, se inauguró a finales de 2002.

Instalaciones de Fabricación

Airbus ha creado "centros de excelencia" enormemente especializados basándose en las competencias centrales de cada

planta en su campo de experiencia. Dichos centros se encuentran en Nantes, Meaulte, St. Nazaire y Toulouse en Francia; Hamburgo, Bremen, Nordenham, Varel, Laupheim, Stade y Buxtehude en Alemania; Getafe, Illescas y Puerto Real en España; y Filton y Broughton en el Reino Unido.

Flujo de Producción

La especialización de los procesos de ingeniería y de producción ha permitido instaurar un flujo de producción que permite suministrar las correspondientes piezas a los "centros de excelencia" encargados de los componentes adecuados y de los ensamblajes básicos para la integración de los sistemas y de los acondicionamientos interiores. Los ensamblajes básicos se efectúan en diversas instalaciones situadas en Francia, Alemania, España y el Reino Unido. Una vez finalizados, los tramos se transportan a Toulouse (A300, A320, y familia A330/A340) o Hamburgo (A318/A319/A321) para realizar el ensamblaje final y se entregan utilizando una flota de cinco Airbus A300-600 ST "Beluga" Super Transporters concebidos específicamente para la red de producción de Airbus. El período de fabricación habitual de aviones de cabina estándar es de 8-9 meses y 12-15 meses para los aviones de largo alcance con cabina ancha.

Capacidad de Adaptación a los Cambios de la Demanda

En respuesta a la actual tendencia negativa, Airbus está reduciendo las entregas de acuerdo con las modificaciones acordadas de los compromisos contractuales. Airbus entregó 305 aviones en 2003 y actualmente concentra sus esfuerzos en la entrega de 300 aviones aproximadamente en 2004. Cualquier alteración importante en el mercado o el empeoramiento de la economía podría conllevar una revisión de estas cifras.

Con el fin de cumplir su objetivo de entregas en 2004, Airbus ha puesto en marcha varios elementos de su proceso de fabricación adaptable, entre los que se incluyen un mejor estudio integrado del cliente y de la situación del mercado que permita prever los problemas con anticipación, la repatriación de varias tareas subcontratadas y la adaptación de los criterios empleados a la hora de tomar decisiones relacionadas con la fabricación o las compras. Asimismo, Airbus está explotando al máximo la flexibilidad de su estructura laboral mediante la aplicación de cláusulas que regulan la jornada flexible y las horas extraordinarias en sus contratos y optimizando la mano de obra contratada con carácter temporal o para un período determinado. Esto permite a Airbus aumentar su capacidad de adaptación sin necesidad de recortar el número de empleados con gran formación y experiencia, a quienes la Dirección considera como una de las bazas más valiosas de las que dispone para mantener el crecimiento a largo plazo.

Los exclusivos sistemas flexibles de fabricación de Airbus han sido ampliamente implementados dentro de su organización gracias a las lecciones aprendidas de anteriores etapas de recesión económica.

1.1.3 Aviones de Transporte Militar

Introducción y Presentación

La división de Aviones de Transporte Militar ("**División ATM**"). La División ATM fabrica y vende aviones derivados militares, que se crean a partir de plataformas de transporte existentes y están dedicados a labores militares especializadas tales como la vigilancia marítima, la caza anti-submarinos y las capacidades de repostaje en vuelo. Asimismo, la División ATM desarrolla, fabrica y vende aviones de transporte militar ligeros y medios. Esta división es responsable del desarrollo del proyecto europeo de transporte militar de gran capacidad A400M. La División ATM también diseña y fabrica elementos de aeroestructuras.

La División ATM obtuvo un volumen de negocios consolidado de €934 millones que representan el 3% del volumen de negocios total consolidado de EADS correspondiente a 2003.

Estrategia

El objetivo estratégico de la División ATM es desarrollar su negocio principal, aprovechar el conjunto de tecnologías de EADS para aumentar su cuota de mercado, y mejorar la rentabilidad. Para conseguir este objetivo, la División ATM ha puesto en práctica una política centrada en dos aspectos con el fin de:

- **Consolidar su liderazgo y responder a la creciente demanda de aviones de transporte militar táctico modernos y fiables.**

EADS es el número uno mundial en los segmentos de mercado de aviones ligeros y medianos de transporte militar. Con la aportación del avión de transporte de gran capacidad A400M, EADS pretende ampliar su variedad de aviones para el transporte militar táctico y captar un mercado con un gran potencial de sustitución hasta ahora dominado por Lockheed Martin.

- **Optimizar las capacidades de EADS con el fin de hacer de ella un gran proveedor de derivados militares.**

La División ATM se apoya en sus propias tecnologías especializadas, así como en las de la División de Sistemas de Defensa y Seguridad, en la amplia gama de plataformas de EADS y en la experiencia en transformación de la División Aeronáutica para producir aviones que satisfagan las necesidades específicas de sus clientes para cada misión.

Con anterioridad a la formación de EADS, CASA había desarrollado conocimientos altamente especializados en cuanto a la utilización de materiales compuestos para la fabricación de aeroestructuras y de procedimientos de automatización avanzados que ahora se utilizan en todo el Grupo.

Mercado

Aviones de Transporte Militar

Los gobiernos y organizaciones multinacionales constituyen los principales clientes de la División ATM en el mercado de los aviones de transporte militar tácticos. Este mercado se compone

de tres segmentos: (1) los aviones de transporte ligero con una capacidad de carga de una a cuatro toneladas, (2) los aviones de transporte medio cuya carga útil varía de cinco a 14 toneladas y (3) los aviones de transporte pesado con una capacidad de carga de 15 toneladas o más. Según un estudio realizado por Teal Group, una empresa de consultoría especializada en la industria espacial y de defensa, el mercado de los aviones de transporte militar ascenderá aproximadamente a \$39.000 millones durante los próximos diez años.

Transporte Militar Ligero. Se trata de un sector maduro cuyas dimensiones han disminuido debido al desarrollo económico de los países que ahora tienen medios para comprar aviones de transporte militar de capacidad media. El CASA C-212 ha sido el más importante en la historia de este segmento de mercado, con una cuota media de mercado del 15% en los últimos 10 años. Los principales aviones competidores del C-212 son fabricados por LET en la República Checa y Raytheon en Estados Unidos.

Transporte Militar de Capacidad Media. La Dirección estima que este mercado seguirá registrando un crecimiento moderado. Los modelos de EADS dominan el mercado gracias al CN-235 y al C-295, cuya cuota media de mercado de los últimos 10 años fue del 45%. A continuación, le siguen los aparatos de la competencia, el C-27J, fabricado por LMATTS, una empresa mixta de Alenia y Lockheed, y el An-32, fabricado por Antonov.

Transporte Militar Pesado. Históricamente, este sector ha estado siempre influido por las decisiones políticas y presupuestarias de Estados Unidos, y esto se refleja en el predominio de fabricantes americanos, y especialmente del Hércules C-130 de Lockheed Martin. Aunque Estados Unidos está reduciendo y mejorando su actual flota, las necesidades de renovación y crecimiento de la flota europea de transporte representan una oportunidad para el nuevo avión A400M.

Hasta el momento, EADS ha optado por no entrar en el segmento de mercado de los aviones estratégicos de gran capacidad, al que pertenece el Boeing C-17.

Derivados Militares

De acuerdo con un estudio realizado por Teal Group, el mercado de aviones de misión representará aproximadamente \$24.000 millones durante los próximos diez años. Se trata de un mercado caracterizado por su alta tecnología y por sus soluciones de elevado valor añadido, en el que los clientes exigen, cada vez más, sistemas completos personalizados en función de sus respectivas necesidades operativas. Los métodos modernos de guerra y defensa exigen cada vez en mayor medida el acceso independiente a formas complejas de información en diversos teatros de operaciones. Este hecho, así como las necesidades insatisfechas de defensa de Europa deberían estimular la demanda a corto plazo de aviones de misión producidos en Europa. Sin embargo, este mercado sigue estando dominado por las empresas estadounidenses.

Productos

Aviones de Transporte Táctico

C-212 – Transporte Militar Ligero. El C-212 ha sido concebido como un avión simple, fiable y no presurizado, capaz de operar a partir de terrenos de aterrizaje no preparados y de realizar a la vez tareas civiles y militares. El primer modelo de la serie, el S-100, entró en servicio en 1974. Con una carga útil de 2.950 Kg, la nueva versión del C-212, la Serie 400, entró en servicio en 1997. Incluye mejoras tales como una nueva aviónica y motores de un rendimiento más elevado en condiciones de alta temperatura exterior y de altitud elevada, así como en materia de despegues y aterrizajes cortos ("**STOL**"). La puerta del compartimento trasero del C-212 ofrece un acceso directo a los vehículos, mercancías y tropas. Su configuración se puede modificar de forma rápida y sencilla reduciendo los tiempos de rotación. El avión puede efectuar lanzamientos en vuelo y otras misiones de entrega aérea. A 31 de diciembre de 2003, se habían vendido 471 C-212 a 88 operadores de 42 países.

CN-235 – Transporte Militar de Capacidad Media. El primer modelo de la familia CN-235, el S-10, entró en servicio en 1987. El último modelo de esta misma familia, la Serie 300, entró en servicio en 1998; se trata de un avión de nueva generación, presurizado y con doble turbopropulsor. El CN-235-300 tiene capacidad para transportar una carga útil de un máximo de 6.000 Kg que equivale a (1) 48 paracaidistas, (2) 21 camillas más 4 enfermeros, (3) 4 paletas del modelo más utilizado para mercancías, o (4) paquetes fuera de gálibo como motores de aviones o palas de helicóptero. Las operaciones de paracaidismo pueden realizarse desde las dos puertas laterales traseras del avión o por la rampa trasera. Se utilizan variantes del CN-235-300 para otras misiones, especialmente de vigilancia marítima, de guerra electrónica y de operaciones de fotogrametría (lectura topográfica). A 31 de diciembre de 2003, se habían vendido 257 CN-235 a 34 operadores ubicados en 23 países.

C-295 – Transporte Militar de Capacidad Media. Certificado en 1999, el C-295 tiene la configuración básica del CN-235, pero con una cabina alargada para transportar una carga un 50% más pesada a una velocidad superior en distancias similares. El C-295 está equipado con una aviónica a bordo que comprende un panel de instrumentos de vuelo electrónicos y un sistema de gestión de vuelo que permite la navegación táctica, la planificación y la integración de señales transmitidas por varios detectores. El CN-235 y el C-295 se han concebido para completar o sustituir al Hércules C-130 que ya se está quedando antiguo, realizando la mayor parte de sus funciones a un coste operativo más bajo; al especializar el C-130 únicamente para el transporte de cargas más pesadas se amplía la vida útil del mismo. En 2002, las fuerzas aéreas de Brasil y Jordania seleccionaron el C-295 para realizar una función de transporte militar media. A 31 de diciembre de 2003, se habían vendido 19 C-295 a tres operadores.

Programa Airbus A400M – Transporte Militar Pesado. El A400M se ha concebido para responder a las especificaciones del *Future*

Large Aircraft, definidas por siete naciones europeas para reemplazar las flotas cada vez más antiguas de Hércules C-130 y de Transall C-160. Además de su proyección como transporte intercontinental flexible, el nuevo avión se ha concebido para responder a la evolución de la situación geopolítica (en particular al aumento del número de misiones humanitarias y de paz).

El A400M integrará muchas características de los aviones Airbus existentes, entre ellas una tripulación de dos personas, sistemas de control de vuelo electrónicos y una aviónica de alta tecnología. Además, el A400M se beneficiará de los procedimientos de mantenimiento de Airbus y de su red mundial de servicio postventa.

Airbus Military es una *sociedad limitada* ("**S.L.**") española dedicada al desarrollo, la fabricación y la venta del avión A400M. Un 69,44% de las acciones de Airbus Military pertenece a Airbus S.A.S, un 20,56% está en manos de EADS CASA, un 5,56% de la turca Tusas Aerospace Industries Incorporated y un 4,44% de Flabel Corporation NVSA, de Bélgica. El vicepresidente ejecutivo a cargo de la División ATM actúa también como *chief executive officer* de Airbus Military, aportando así la experiencia de la División ATM a la gestión de los programas de transporte militar y su amplia red de clientes al programa A400M.

Airbus Military ha subcontratado a Airbus la gestión general del desarrollo del A400M, que se realizará mediante una Oficina Central de Gestión de Programas ("**OCGP**") con sede principal en Toulouse y oficinas adicionales en Madrid. Para la fase de producción del programa A400M, que será gestionada por la División de ATM, la OCGP tendrá sus oficinas principales en España.

En mayo de 2003, la *Organisation Conjointe en Matière d'Armement* ("**OCCAR**") firmó un contrato con Airbus Military con el fin de realizar un pedido de 180 aviones A400M para siete países: Bélgica se comprometió a adquirir ocho aeronaves (incluyendo una en nombre de Luxemburgo), Francia se comprometió a adquirir 50, Alemania 60, España 27, Turquía 10 y el Reino Unido 25.

La Dirección estima que el programa A400M permitirá a EADS aprovechar su tecnología punta de aviación comercial para entrar en un mercado nuevo y atractivo sin exposición al riesgo de cambio, reduciendo al mismo tiempo el impacto de los ciclos comerciales del mercado de transporte aéreo civil.

Derivados Militares

Los derivados militares son aviones de transporte que proceden de plataformas existentes y se adaptan a misiones específicas en beneficio de una clientela militar. Las modificaciones de la plataforma requieren un conocimiento profundo del fuselaje básico que generalmente posee sólo el constructor del avión. Las competencias necesarias para la integración global de los

sistemas en este tipo de aviones son muchas, lo que reduce en gran medida el número de participantes en el mercado mundial.

Debido al limitado tamaño de cada uno de los mercados europeos y a los importantes costes de desarrollo asociados, en Europa estos programas tienden a ser financiados y desarrollados de forma multinacional haciendo especial hincapié en las competencias ya probadas. EADS estima que su sólida posición en Europa le permitirá explotar algunas oportunidades a escala mundial.

Aviones de Reaprovisionamiento Estratégico. A medio plazo, el objetivo de EADS es proponer una alternativa competitiva al quasi monopolio del que se benefician actualmente los productos de Boeing en el mercado de aviones de reaprovisionamiento, lo que reforzará la capacidad de Europa de realizar proyectos de forma independiente. La Dirección considera que el mercado de aviones de reaprovisionamiento estratégico ofrecerá oportunidades muy atractivas. 2003 fue testigo de la presentación en tierra del avión de reaprovisionamiento para las fuerzas aéreas alemanas MRTT A310 y de la adjudicación de un contrato relativo a dos equipos de reaprovisionamiento para las fuerzas aéreas canadienses. EADS, Rolls Royce, Cobham y Thales cooperan mediante el consorcio AirTanker como único competidor en el concurso público del Ministerio de Defensa del Reino Unido para la adjudicación del futuro avión de reaprovisionamiento estratégico (*Future Strategic Tanker Aircraft* – “FSTA”). Estructurado probablemente como una Iniciativa Privada de Financiación, este programa sustituiría a los aviones de reaprovisionamiento VC10 y Tristar, que ya están quedándose obsoletos, y que en la actualidad utiliza la Fuerza Aérea británica, por un sistema basado en la familia de aviones de Airbus de largo recorrido. Por otra parte, la Dirección ve el programa KC-X de sustitución de la flota estadounidense más antigua de aviones de reaprovisionamiento estratégico (*Strategic Tanker*) como una importante oportunidad de mercado. En un esfuerzo por mejorar el abastecimiento del importante mercado de aviones de reaprovisionamiento estratégico, la División ATM está dirigiendo un programa tecnológico para el desarrollo de un novedoso sistema para repostar en vuelo basado en la plataforma A330.

Plataformas Personalizadas y Transformadas. En esta categoría, EADS puede proporcionar aviones de transporte logístico como los modelos de carga de Airbus, aviones que ofrecen una protección a los responsables gubernamentales como el A340 VIP o incluso adaptaciones de aviones de combate para responder a las necesidades de nuevas misiones.

Vigilancia Terrestre desde el Aire (Airborne Ground Surveillance – “AGS”). En el marco de la OTAN, Francia, Alemania, Italia y los Países Bajos han manifestado su interés por el desarrollo de un sistema de vigilancia terrestre desde el aire. La División ATM podría proponer soluciones a partir del Airbus A321, integrando sistemas proporcionados por la División DS.

Patrulla Marítima desde el Aire. La División ATM puede aportar distintas soluciones como los sistemas de vigilancia marina o el dispositivo antisubmarinos, a través de los aparatos basados en las plataformas C-212, CN-235, C-295, Atlantic o P-3 Orion para las que EADS ha desarrollado ya un sistema de nueva generación de arquitectura abierta denominado FITS (*Fully Integrated Tactical System*, o sistema táctico totalmente integrado). El primer vuelo de la versión modernizada del P-3 Orion para las Fuerzas Aéreas españolas tuvo lugar en 2003. Por otra parte, las Fuerzas Aéreas de Brasil recurrieron a la División en el año 2003 para que modernizase su flota de nueve aviones P-3 Orion.

En febrero de 2003, EADS firmó un contrato con Lockheed Martin por valor de \$87,4 millones, para la venta de dos aviones CN-235 de vigilancia marítima desde el aire, en relación con el Programa Deepwater para el servicio de Guardacostas de Estados Unidos. El contrato también incluye opciones relativas a las piezas de repuesto y a la asistencia logística integrada, así como una opción relativa a seis aviones adicionales. El valor potencial del contrato con todas sus opciones asciende aproximadamente a \$300 millones.

Alerta Aérea Avanzada y Vigilancia desde el Aire (Airborne Early Warning and Sky Surveillance – AEW”). EADS estudia actualmente la viabilidad comercial del desarrollo de un aparato AEW equipado con un radar de alta tecnología con módulo activo. Este proyecto permitiría a EADS proporcionar una nueva generación de aparatos AEW de gran rendimiento y con costes de explotación inferiores a los de los modelos actuales. EADS considera que en el futuro estos sistemas podrían proponerse en diferentes plataformas.

Producción

El C-212, el CN-235 y el C-295 se fabrican en las instalaciones situadas en el aeropuerto San Pablo de Sevilla. El ensamblaje final del A400M se realizará en dichas instalaciones, mientras que otros centros de excelencia de Airbus de toda Europa fabricarán secciones y sub-secciones del mismo según su especialización.

1.1.4 Aeronáutica

Introducción y Presentación

La División Aeronáutica agrupa una serie de actividades relacionadas con la aviación civil y militar, como los helicópteros, los aviones de transporte ligero y regional y la transformación y el mantenimiento de aviones. La División Aeronáutica participa también en la fabricación de aeroestructuras para Airbus. La Dirección considera que la combinación de los nuevos programas civiles y militares con otros programas ya consolidados es un medio efectivo para garantizar la consecución de resultados positivos de forma continuada en mercados en los que la demanda es variable o cíclica. En 2003, la División Aeronáutica registró un volumen de negocios consolidado de €3.800 millones, lo que representa un 12 % del volumen de negocios total de EADS.

Por medio de su filial Eurocopter, EADS es uno de los primeros constructores mundiales de helicópteros y ocupa el primer puesto en el mercado de helicópteros civiles y militares en Europa. La Dirección espera que las ventas de Eurocopter en el mercado militar se incrementen de forma importante debido al comienzo de las entregas del helicóptero de ataque Tiger y a la sólida cartera de pedidos del helicóptero de transporte militar NH90 por parte de una serie de gobiernos europeos, así como a la creciente demanda en los mercados de exportación militares y paramilitares.

Además de Eurocopter, la División Aeronáutica posee actividades significativas en la aviación regional de transporte (ATR), la aviación ligera (EADS Socata), la transformación y el servicio técnico de aviones (EFW y EADS Sogerma Services), así como en aeroestructuras.

En 2003, las actividades de Aviación Militar se traspasaron a la División DS. Véase el apartado "– 1.1.5 Sistemas de Defensa y Seguridad – Presentación".

Estrategia

La estrategia de la División Aeronáutica consiste en desarrollar aquellas actividades que en opinión de la Dirección ofrecen potencial para conseguir un crecimiento futuro continuo:

- **Mantener el liderazgo en el mercado de los helicópteros civiles.**

La División Aeronáutica ha renovado su completa gama de helicópteros civiles modernos y mejorará las operaciones con este tipo de aparatos, especialmente mediante el aprovechamiento de las sinergias con sus actividades relacionadas con helicópteros militares. Como los servicios postventa representan una fuente de ingresos importante y un elemento de valor esencial para los clientes, la División Aeronáutica continuará el fortalecimiento de su red de comercialización, de distribución y de servicio postventa, que presta servicios a unos 9.000 helicópteros Eurocopter con 2.180 operadores en todo el mundo.

- **Aprovechar el papel de EADS como fabricante original de equipos ("OEM") con la finalidad de beneficiarse del creciente mercado de servicio postventa y transformación de aviones.**

Aprovechando los conocimientos especializados de EADS en lo que respecta a los aviones Airbus y su red de venta, la División Aeronáutica sigue desarrollando sus actividades de transformación y mantenimiento de aparatos Airbus. EFW ofrece la única solución OEM para la transformación de los actuales aviones de transporte de pasajeros de Airbus en aviones para el transporte de mercancías. Al mismo tiempo, la División Aeronáutica capitaliza su sólida posición en el segmento del mantenimiento industrial para fuerzas aéreas y diversifica sus servicios para incluir formación y la ampliación de la cadena de valor de apoyo logístico para sus clientes gubernamentales.

Eurocopter Presentación

Eurocopter es el primer fabricante mundial de helicópteros con una amplia variedad de helicópteros civiles y militares. En 2003, Eurocopter gozaba del 53% de la cuota del mercado mundial de helicópteros civiles y el 20% del mercado de exportación de helicópteros militares. Mediante sus actividades de fabricación y reparación de helicópteros, así como mediante su contribución al negocio de las aeroestructuras, Eurocopter generó el 68% del volumen de negocios total de la División Aeronáutica en 2003.

Mercado

En 2002, el valor de las entregas de helicópteros que se realizaron en todo el mundo era aproximadamente superior a los €7.000 millones, cifra que la Dirección espera aumentar hasta alcanzar los €10.000 millones para el año 2010. Según un estudio realizado por Teal Group en 2002, se espera que se construyan 4.570 helicópteros civiles y 4.667 militares en todo el mundo desde el 2002 al 2011. Este pronóstico, especialmente en lo que respecta al ámbito militar, depende en gran medida del futuro de los amplios programas de desarrollo estadounidenses, como los relativos a los helicópteros V-22 Osprey y RAH-66 Comanche.

La demanda de nuevos helicópteros militares depende principalmente de consideraciones presupuestarias y estratégicas, así como de la necesidad de renovar las flotas que se están quedando obsoletas. La Dirección considera que la avanzada edad de la flota en servicio, la urgencia de una nueva generación de helicópteros equipados con sistemas integrados de alta tecnología y la continua introducción de aparatos de combate en muchas fuerzas armadas nacionales contribuirán a estimular la demanda de helicópteros militares en los próximos años. Esta tendencia se vio confirmada por los recientes programas militares a gran escala, como los realizados por Australia, Brasil, Indonesia y España, así como el Proyecto de Helicóptero Estándar nórdico. La demanda del sector militar ha estado siempre sometida a importantes variaciones de un año para otro debido a la evolución de las consideraciones estratégicas.

Los helicópteros militares, que suelen ser mayores y estar dotados con sistemas más sofisticados que los helicópteros comerciales, representaron un 49% del valor total de las entregas realizadas en 2002. En 2002, el 70% de los helicópteros militares pedidos pertenecían al segmento de ataque de alto valor y al segmento pesado del mercado.

El segmento militar es altamente competitivo y se caracteriza por las dificultades que muestran los fabricantes extranjeros para acceder a las licitaciones nacionales, en algunos casos llegando incluso a impedirse de facto las importaciones. Por esta razón, la cuota del mercado mundial de los helicópteros militares de Eurocopter ha sido relativamente limitada en el pasado, aunque la llegada al mercado del Tiger y del NH90 incrementará probablemente dicha cuota en el futuro.

En el segmento militar, los principales competidores de Eurocopter son los cuatro grandes fabricantes de helicópteros presentes en el mercado mundial, uno europeo (Agusta-Westland) y tres estadounidenses (Bell Helicopter, Boeing y Sikorsky). Además, varios fabricantes nacionales compiten en sus respectivos mercados.

Los helicópteros vendidos en el sector civil se utilizan para el transporte de directivos de empresas, la explotación petrolera en

alta mar (*offshore*), así como en diversas aplicaciones comerciales y de servicio público como los guardacostas, la policía, los servicios de asistencia médica y contra incendios. La Dirección estima que el valor de las ventas en el sector civil aumentará una media del 3% durante los próximos 10 años. Los datos del mercado indican que en 2002 se vendieron 495 aparatos civiles en todo el mundo.

En el mercado civil, el principal competidor mundial de Eurocopter es el estadounidense Bell Helicopter, división de Textron Inc. El segmento de los helicópteros civiles está relativamente concentrado, y la cuota conjunta de Eurocopter y Bell Helicopter representó aproximadamente el 80% del total de las ventas de helicópteros civiles en 2003.

Oferta de Productos y Servicios

Productos Existentes. La Dirección considera que Eurocopter ofrece actualmente la variedad de helicópteros más completa y moderna, que abarca el 85% del mercado civil y militar global. La variedad de productos Eurocopter comprende los helicópteros ligeros con un solo motor, bimotores ligeros, aparatos de capacidad media y de capacidad media-pesada. Además, se basa en una serie de plataformas de nueva generación concebidas para poder adaptarse a aplicaciones militares y civiles. En la siguiente tabla se ilustra la actual línea de productos de Eurocopter:

Tipo de helicóptero	Uso habitual	Fecha de entrada en servicio
Ligero de un solo motor		
EC120	Empresarial/Privado	1998
De un solo motor		
AS350	Servicios Públicos, Fuerzas y Cuerpos de Seguridad, Empresarial/Privado	1975
EC130	Servicio Continuo de Transporte, Turismo, <i>Offshore</i> , Empresarial/Privado	2001
Bimotor ligero		
AS355N	Parapúblico ^(*) , Servicios Públicos, Empresarial/Privado	1988
EC135	Urgencias Médicas, Parapúblico ^(*)	1996
EC145	Urgencias Médicas, Parapúblico ^(*) , Servicio Continuo de Transporte	2002
Capacidad media		
Dauphin	<i>Offshore</i> , Parapúblico ^(*)	1977
EC155	Empresarial/Privado, <i>Offshore</i> , Parapúblico ^(*) , Servicio Continuo de Transporte	1999
Capacidad media-pesada		
Super Puma/Cougar	<i>Offshore</i> , Servicio Continuo de Transporte	1980
MK II	<i>Offshore</i> , Servicio Continuo de Transporte	1993

^(*) Las actividades parapúblicas incluyen las fuerzas y cuerpos de seguridad, la lucha contra incendios, los servicios de vigilancia de aduanas, los servicios de guardacostas y servicios de urgencias médicas prestados por entidades públicas.

- **El Tiger.** En 1987, los gobiernos francés y alemán lanzaron el programa de desarrollo del helicóptero de combate Tiger. El desarrollo del helicóptero está prácticamente concluido, consistiendo en dos modelos basados en el mismo fuselaje: una versión antitanque y una versión de apoyo-protección. El primer modelo se realizará para las fuerzas armadas francesa y alemana, mientras que el segundo se fabricará para el ejército francés. Se confirmaron unos pedidos totales de 215 aparatos para Francia y 182 para Alemania. En 2002, se firmó un contrato con el Ministerio de Defensa australiano por 22 helicópteros de ataque Tiger y en 2003, España firmó un protocolo de intenciones para la compra de 24 aviones.

Durante los últimos años, Eurocopter ha invertido en la renovación de su línea de productos civiles, mejorando su posición competitiva en este segmento hasta conseguir su actual cuota de mercado mundial, que en la actualidad es superior al 50%. Eurocopter ha comercializado con éxito en los mercados internacionales productos recientemente desarrollados como el EC120, aparato ligero de un solo motor, y el EC135, bimotor ligero, así como aparatos actualizados como el EC155, última evolución del Dauphin y el EC145, un helicóptero ligero derivado del BK117. Las entregas del EC130, la última versión de un solo motor de la familia Ecureuil comenzaron en 2001.

Productos en Proceso de Desarrollo. Los programas que se encuentran actualmente en proceso de desarrollo en el ámbito militar comprenden (1) el NH90, un helicóptero de transporte militar que cuenta con varias versiones, para aplicaciones tácticas, navales, así como de búsqueda y salvamento de combate, (2) el helicóptero de ataque Tiger y (3) el EC725, el miembro más reciente de la familia Cougar.

- **El NH90.** El NH90 se ha desarrollado para ser un helicóptero polivalente, que cubra tanto funciones de transporte táctico como navales. El proyecto ha sido financiado principalmente por los Gobiernos francés, alemán, italiano y holandés, se ha desarrollado de forma conjunta por Eurocopter, Agusta en Italia y Fokker Services en los Países Bajos como socios en Nato Helicopter Industries ("**NHI**"), en proporción directa a los pedidos realizados por sus países. La participación de Eurocopter en NHI es del 62,5%. Los pedidos confirmados del NH90 son de 325 aparatos más 85 opciones. La producción del primer lote de 243 helicópteros más otros 55 opcionales destinados a los cuatro países socios comenzó en el año 2000 y las primeras entregas están previstas para finales de 2004. En 2001, Portugal encargó diez helicópteros NH90; Finlandia, Suecia y Noruega también escogieron conjuntamente el NH90, con 52 pedidos en firme más 17 opciones. De dichos pedidos en firme, 38 se realizaron en 2001, mientras que en 2002 se realizaron 14. Grecia pidió 20 aviones en 2003, además de 14 opciones. Estos éxitos iniciales confirman el elevado potencial para la exportación de la plataforma NH90, como plataforma militar que también puede tener aplicaciones civiles en el futuro.

Las actividades de desarrollo representaron el 16% de los ingresos totales de Eurocopter en 2003. Estas ventas tuvieron origen principalmente en desarrollo del Tiger y de los programas NH90 financiados externamente.

Servicio al Cliente. A 31 de diciembre de 2003, los aparatos Eurocopter constituían el segundo parque mundial, con aproximadamente 9.000 helicópteros en servicio. Por consiguiente, las actividades de apoyo al cliente supusieron el 34% del volumen de negocios de Eurocopter en 2003. Estas consisten principalmente en la formación, el mantenimiento, la reparación y el suministro de piezas de repuesto. Con el fin de proporcionar un servicio eficaz en todo el mundo, Eurocopter ha puesto en marcha una red de servicios internacional a través de sus filiales, distribuidores autorizados y centros de servicio. Por otra parte, Eurocopter y Thales han creado conjuntamente HELISIM, un centro de formación en pilotaje de helicópteros que comenzó su actividad en 2002, para ampliar la variedad de servicios que ofrecen a sus clientes.

Cientes y Marketing

Los principales clientes militares de Eurocopter son los Gobiernos de los países europeos, seguidos por clientes de Asia y Oriente Medio. La penetración de Eurocopter en el mercado civil y de los servicios públicos está bien repartida en el mundo y su penetración en los mercados civiles y de los servicios parapúblicos en Europa, Estados Unidos y Canadá le sitúa en el primer lugar por delante de los demás fabricantes de esos mercados.

La estrategia mundial de Eurocopter se basa en una gran red internacional, actualmente constituida por 15 filiales extranjeras, complementada por una red de distribuidores autorizados y de centros de servicio destinados a conseguir el mayor número de clientes potenciales.

Asimismo, Eurocopter ha desarrollado su know-how en materia de producción bajo licencia, de coproducción y de subcontratación. Se han desarrollado relaciones con socios industriales y proveedores en más de 35 países diferentes.

Alrededor de 2.180 operadores de todo el mundo utilizan actualmente los helicópteros Eurocopter, una importante base de clientes para las actividades de servicios postventa. El 90% de los clientes de Eurocopter dispone de flotas de entre uno y cinco helicópteros.

La adaptabilidad y fiabilidad de los productos Eurocopter han llevado a que sea el proveedor preferido de los clientes más importantes. Los guardacostas americanos (United States Coast Guard) utilizan 95 helicópteros Dauphin; los mayores operadores offshore (Norwegian Helicopter Services y PHI) utilizan helicópteros Eurocopter para el transporte de pasajeros y las actividades petroleras offshore. En el mercado de la asistencia médica de urgencia, los helicópteros Eurocopter dominan la flota de los grandes operadores como Rocky

Mountain Helicopter en Estados Unidos y ADAC en Alemania. Otros cuerpos oficiales muy exigentes en cuanto a la calidad de servicio, como la policía y las fuerzas armadas, han depositado también su confianza en los productos Eurocopter.

Producción

Las actividades de producción de Eurocopter se realizan en cuatro instalaciones principales, dos de las cuales se encuentran en Francia y dos en Alemania. Las instalaciones francesas se encuentran en Marignane en el sur de Francia y en La Courneuve, cerca de París. Las instalaciones alemanas se encuentran en Donauwörth y Ottobrunn, cerca de Munich.

La apertura de una planta para la línea de ensamblaje final del AS350 en Mississippi (dirigida al sector parapúblico de Estados Unidos) y de otra planta para el ensamblaje final del Tiger en Australia (en relación con el desarrollo de una versión específica para Australia de acuerdo con el programa AIR 87) refleja la estrategia comercial de Eurocopter para incrementar su presencia en estos dos países estratégicos.

Aviación Regional – ATR

Presentación

ATR es uno de los líderes mundiales del mercado aeronáutico regional de los aparatos a turbo-propulsión de 40 a 70 plazas. En 2001, EADS y Alenia decidieron transformar la estructura original de consorcio de ATR en una nueva sociedad, ATR Integrated. Tras la aportación de sus acciones y de determinados activos industriales específicos de la estructura de consorcio de ATR en 2001, EADS y Alenia participan al 50% en la nueva sociedad. Con la nueva estructura se pretende facilitar la respuesta a las necesidades del mercado, a la asignación de recursos, y, en última instancia, reducir los costes de explotación y de producción. La participación de EADS en ATR Integrated contribuyó con un 7% al volumen de negocios total de la División Aeronáutica en 2003.

Mercado

La industria aeronáutica regional ha conocido un fenómeno de concentración durante los últimos años. En los años noventa algunos fabricantes se fusionaron, cesaron en su actividad o dejaron de producir aparatos regionales. Nombres como BAE Jetstream, Beechcraft, Fokker, Saab y Shorts se retiraron así del mercado. A 31 de diciembre de 2003, el mercado mundial de aparatos a turbo-propulsión de 40 a 70 plazas estaba en manos de dos fabricantes: ATR, que representa un 50% de los pedidos acumulados y Bombardier, una empresa canadiense que controla el 50% del mercado. En 2003, ATR recibió pedidos de 1 avión nuevo y de 6 aparatos usados, y entregó 9 aviones nuevos.

Oferta de Productos y Servicios

Aviones de la Serie ATR 42 y ATR 72. Después de la entrada en servicio del ATR 42 en 1985, ATR ha desarrollado una familia de aviones bimotores a turbo-propulsión con alas más altas, destinados al mercado del transporte de pasajeros en aparatos

de 40 a 70 plazas. Estos aviones permiten garantizar una eficacia óptima, flexibilidad operativa, así como una gran comodidad. En 1996, con el fin de responder a la creciente demanda de comodidad y rendimiento por parte de las compañías aéreas, ATR presentó una nueva generación de aviones llamados ATR 72-500 y ATR 42-500. Al igual que Airbus, la línea ATR se basa en el concepto de familia, que proporciona ahorros en el entrenamiento, las operaciones de mantenimiento, el suministro de piezas de repuesto y la cualificación cruzada de miembros de la tripulación.

Servicio al Cliente. ATR ha puesto en marcha una red mundial de asistencia al cliente destinada a garantizar el mantenimiento del avión durante su vida útil. Esta red está constituida por centros de servicios y almacenes de piezas de repuesto, situados en Toulouse, en los alrededores de Washington D.C. y en Singapur. En 2002 comenzó la puesta en práctica del convenio de colaboración suscrito con EMBRAER en 2001 para la creación de AEROCHAIN, mercado electrónico diseñado para mejorar los servicios de atención al cliente en todos los ámbitos de las operaciones de las líneas aéreas (formación, piezas de repuesto, publicaciones técnicas y planificación del mantenimiento).

ATR Asset Management. De acuerdo con la práctica del sector, una parte significativa de los pedidos recibidos por ATR está subordinada a la ayuda de financiación que ésta puede aportar en forma de arrendamiento financiero o de garantías de reembolso de préstamos. La División ATR Asset Management se encarga de la gestión del riesgo que resulta de estas operaciones y responde al creciente mercado de aparatos usados. Al participar en la colocación y en la financiación de los aviones usados al final del período de arrendamiento, ATR Asset Management ha podido ampliar la base de su clientela, en particular en los países de economías emergentes, al proporcionar aparatos entregados en buen estado a precios interesantes y ha contribuido a mantener el valor residual de los aviones usados. En el pasado, algunos operadores satisfechos de su explotación de ATR usados han terminado por adquirir ATR nuevos, tras haber obtenido la experiencia necesaria en la explotación de ATR a turbopropulsión. Los aviones que se adquieren de nuevo se inmovilizan generalmente por un período de cinco meses con el fin de acondicionarlos y revenderlos o alquilarlos, en función de las condiciones de mercado. ATR ha aplicado con éxito su estrategia basada en una fuerte reducción del riesgo financiero de las ventas.

Producción

Las instalaciones de ATR están ubicadas cerca de Nápoles (Italia) y en Saint-Nazaire y Saint-Martin, cerca del aeropuerto de Toulouse. El ensamblaje final, los vuelos de prueba, la certificación y las entregas se llevan a cabo en las instalaciones de Toulouse. ATR subcontrata algunas de sus funciones a la división Airbus, en particular la concepción y la fabricación de las alas, los ensayos de vuelo y el soporte informático.

Aviación Ligera

EADS Socata

EADS Socata fabrica una serie de aparatos ligeros destinados a la aeronáutica civil privada y participa asimismo en la subcontratación de aeroestructuras, así como en la producción de materiales y de tramos para el resto de las actividades de EADS, en particular Airbus. En el campo de la aviación ligera, EADS Socata ha desarrollado durante los últimos 20 años una línea de aviones con motor de pistón, la familia TB, y el monoturbo-propulsado y presurizado TBM 700. Dichos aviones de nueva generación compiten con productos basados en modelos que se remontan a los años cincuenta. Muchos aparatos del mercado de aviación ligera se aproximan actualmente al final de su vida útil. Para mejorar la penetración en el mercado estadounidense, que representa un 60% de sus ventas en aviación ligera, EADS Socata está desarrollando una red de distribuidores estadounidenses.

Desde el lanzamiento de sus actividades de aeroestructuras a principios de los años sesenta, EADS Socata se ha posicionado como un subcontratista de primera categoría de sub-unidades completas. EADS Socata domina la utilización de materiales compuestos para la fabricación de elementos de estructura de avión, en particular para los A330/A340, así como las tecnologías basadas en la asociación de materiales compuestos y metálicos y el moldeado de paneles metálicos de gran tamaño. Además, EADS Socata realiza trabajos de diseño para muchos programas aeronáuticos europeos, entre ellos Airbus, Eurocopter, Mirage y Falcon.

Transformación y Servicio Técnico de Aviones

Presentación

EADS figura entre los principales proveedores de transformación de aviones y de servicio técnico de las compañías aéreas.

En los campos de la transformación y del servicio técnico de aviones, EADS combina las actividades de EADS Sogerma Services y Elbe Flugzeugwerke GmbH ("**EFW**"). La Dirección estima que la concentración de los conocimientos técnicos de un personal altamente cualificado permite al grupo de transformación y servicio técnico de aviones de EADS ofrecer sus servicios en una amplia variedad de aparatos, incluidos todos los producidos por EADS. Por otra parte, en el marco de esta actividad se produce un número creciente de transferencias de personal cualificado con el fin de responder al carácter cíclico del mercado, generando nuevas sinergias. Asimismo, los conocimientos adquiridos en el marco del mantenimiento de los aparatos Airbus deberían permitir a EADS mejorar la calidad inicial de los Airbus y reducir los costes de mantenimiento.

En el sector del servicio técnico para aviones comerciales, el intercambio de conocimientos con EADS beneficiará al mantenimiento de aparatos Airbus de primera generación y facilitará las actividades de mantenimiento de los aparatos más recientes tales como el A320 o el A330/A340. La Dirección considera que las ofertas globales que respondan a todas las

necesidades de los clientes presentarán un gran atractivo para las compañías aéreas pequeñas y medianas.

Igualmente, la Dirección cree que su política de comercialización conjunta de los trabajos de mantenimiento y de transformación ha demostrado ser rentable, puesto que EADS ha seguido siendo elegida para prestar servicios de mantenimiento en un gran número de aparatos anteriormente modificados.

Transformación de Aviones Comerciales – EFW

La transformación de aviones de transporte de viajeros en aviones de carga ("**P a C**"), que requiere en general de 30.000 a 40.000 horas de trabajo y la utilización de un personal altamente cualificado con el fin de modificar la estructura del aparato, así como los sistemas relacionados con los pasajeros, tales como climatización, calefacción e iluminación, es la modificación que más se propone a los propietarios de aviones comerciales. El kit de transformación utilizado comprende piezas de origen (*Original Equipment Manufacturer* – "**OEM**") utilizadas en la fabricación de las versiones de serie de aviones de carga Airbus correspondientes. En consecuencia, el avión reconvertido es muy similar a un aparato de mercancías producido en serie.

Mercado. El mercado de transformación de aparatos civiles de carga incluye sociedades de transporte express como UPS o Federal Express, compañías aéreas con flotas reducidas y grupos financieros. Hay dos razones por las que un operador puede reconvertir un avión de transporte de pasajeros en un avión de carga: por una parte, la transformación es el medio más eficaz para disponer de un avión de carga relativamente moderno; por otra parte, mantiene el valor residual del aparato a un nivel relativamente elevado ampliando la vida útil del aparato y, por tanto, el tiempo durante el cual genera ingresos.

Según las previsiones de Airbus, el transporte aéreo de mercancías crecerá a más velocidad que el transporte de pasajeros durante los próximos 20 años. Teniendo en cuenta que se tendrán que retirar los aparatos más antiguos, esta demanda debería cubrirse con la introducción de unos 1.900 aviones de carga, de los cuales aproximadamente el 75% procederían de la transformación de aviones de pasajeros.

El principal competidor de EADS en el mercado de la transformación de los aparatos en modelos para mercancías es Boeing, que actualmente ofrece servicios de transformación de avión de pasajeros en avión de carga para toda su línea de productos con la excepción del B777 y los aviones MD. Con la interrupción por parte de BAE Services de sus programas de transformación de A300 B4 y A300-600, actualmente no existe ningún competidor a corto plazo para Airbus en transformación P a C.

Productos. En el campo de las transformaciones de P a C, EADS se especializa en la transformación de los aviones de pasajeros Airbus A300 y A310 para su uso como aviones de mercancías. EADS está aumentando su especialización añadiendo nuevas

versiones como el A310-300 en el año 2001 y el A300-600 en 2002, con el fin de posicionarse para los futuros programas de conversión. Además de la transformación de aviones de combate de Airbus, EFW también es el único proveedor de paneles para el suelo de la cabina de pasajeros de todos los modelos de Airbus.

Servicio Técnico Comercial – EADS Sogerma Services

EADS Sogerma Services se concentra principalmente en tres líneas de negocio: (1) mantenimiento, reparación y revisión de aviones y equipos ("MRR"), (2) acabados e interiores de cabinas, y (3) fabricación de aeroestructuras, principalmente para Airbus. El volumen de negocios de EADS Sogerma Services en 2003 ascendió en total al 17% del volumen total de negocios de la División Aeronáutica.

MRR. Los servicios de mantenimiento prestados por Sogerma incluyen servicios periódicos de mantenimiento del fuselaje básico, modificaciones del sistema y mejoras interiores en la cabina, así como las reparaciones estructurales que necesiten los grandes aviones comerciales. Estos servicios se realizan en las instalaciones de Burdeos (Francia), Lake Charles (Estados Unidos) y Monastir (Túnez). Sogerma presta también servicios para aviones de combate militares y aviones de transporte, como las revisiones del C-130 para clientes de África y América Latina que se realizan en Maroc Aviation en Casablanca.

Acabados e Interiores de Cabinas. Sogerma ha sido autorizado para la reparación de reactores privados de Airbus. Estos servicios se prestan actualmente en Toulouse (Francia) y está previsto que se traspasen a Lake Charles (EE.UU.) en 2005. Cuenta con hangares exclusivos para el acabado de grandes aviones VIP en Burdeos. Sogerma diseña y fabrica componentes interiores de cabina de gama alta y asientos de pasajeros de primera clase y de clase preferente.

Sogerma es también especialista en motores pequeños (SECA, en Le Bourget, Francia), trenes de aterrizaje, APU (Revima, en Rouen, Francia) y MRR de sistemas aviónicos (en Burdeos, Francia) y posee instalaciones adicionales en Estados Unidos (Barfield, Miami) y Extremo Oriente (Sogerma Asia, en Hong Kong).

Aeroestructuras. En el campo de las aeroestructuras, Sogerma participa en el diseño y la fabricación de los paneles y las secciones de fuselaje de los aviones Airbus, así como en los componentes compuestos para aplicaciones industriales de carácter general y aeronáuticas. Los trabajos en metal se realizan en Rochefort (Francia), mientras que las actividades de compuestos se realizan en Composites Aquitaine (Francia) y Composites Atlantic (Canadá).

1.1.5 Sistemas de Defensa y Seguridad

Introducción y Presentación

La División de Sistemas de Defensa y Seguridad (la "División DS") interviene en los ámbitos de los sistemas integrados como los sistemas de misiles, la aviación de combate, la electrónica de defensa, las telecomunicaciones y servicios militares. Con base al volumen de negocios registrado en 2003, MBDA, filial de EADS, es el mayor fabricante europeo y el segundo mundial de sistemas de misiles tácticos. Su unidad de negocio de Aviación Militar, que le fue transferida desde la División Aeronáutica en 2003, es uno de los socios principales del consorcio Eurofighter. EADS es el tercer mayor proveedor de electrónica de defensa de Europa y desempeña un importante papel en el mercado de las comunicaciones militares seguras y cifradas. La División DS alcanzó en 2003 un volumen de negocios consolidado de €5.200 millones, que equivalen al 16% del volumen total de negocio de EADS.

En 2003, la unidad de negocio de Aviación Militar de la División Aeronáutica fue traspasada desde la División Aeronáutica a la División DS. Al reunir sus actividades de Sistemas de Misiles (MBDA y EADS/LFK), sus Sistemas de Defensa y Comunicaciones ("DCS"), Electrónica de Defensa ("DE"), Aviación Militar ("MA") y Servicios dentro de una sola división, EADS tiene como objetivo fortalecer su negocio en materia de defensa con el fin de satisfacer mejor las necesidades de los clientes que requieren tecnología integrada de defensa y seguridad.

Desde la formación de EADS, la División DS ha estado consolidando sus capacidades en los segmentos claves de los mercados alemán, francés y español y también ha estado mejorando su acceso al mercado del Reino Unido.

En 2003, la División DS continuó con las actividades de integración y reestructuración comenzada en años anteriores, incluida la adaptación de su personal y la optimización del emplazamiento. Estos esfuerzos contribuyeron a mejorar en 2003 la rentabilidad de la División.

Los programas existentes derivados de contratos y los nuevos programas confirmados bajo los planes de financiación pública a largo plazo son los principales motores del crecimiento a corto plazo de la División DS. Estos programas incluyen:

- el mantenimiento y la modernización del avión Tornado,
- la producción del avión Eurofighter,
- los sistemas de misiles MBDA y EADS/LFK (por ej.: Meteor, Taurus, Aster/PAAMS, Scalp EG/Storm Shadow),
- los Sistemas de Mando/Control/Comunicación/Inteligencia (C3I) como SIR para Francia o Fausto para Alemania,
- los Sistemas de Defensa Aérea y Naval como Samoc para Alemania y el estudio GBAD para el Reino Unido,
- los Sistemas de Telecomunicaciones para la Seguridad Pública como Acropol en Francia,
- los Sistemas de Comunicación e Información para aplicaciones comerciales y de defensa,
- los sub-sistemas de Electrónica de Defensa como radares navales y de tierra,

- los sistemas aéreos para Eurofighter, Tiger, NH90 y otras plataformas de EADS, y
- los Servicios de Defensa Subcontratados como los servicios de operaciones de vuelo proporcionados por filiales en Francia (AVDEF) y Alemania (GFD).

En Francia, la actual *Loi de Programmation Militaire* (Ley de Programación Militar, plan de financiación de defensa multi-anual) ofrece oportunidades para la División DS en los campos de misiles nuevos y mejorados (Exocet, Scalp Naval) y de vehículos aerotransportados no tripulados (los UAVs). Recientes comentarios del gobierno alemán sugieren dar prioridad a las capacidades a las que puede contribuir la División DS, tales como el reconocimiento global, sistemas de mando inter-operable y defensa de misiles. El Ministro de Defensa alemán también confirmó proyectos claves que implican a EADS: la participación alemana en el AGS de la OTAN y en el proyecto trasatlántico MEADS, pedidos de armamentos Trigat de largo alcance para el helicóptero Tiger y la adquisición de 180 aviones Eurofighter. En el Reino Unido, la División DS participa en ofertas claves de programas como el Futuro Avión de Reaprovisionamiento Estratégico (FSTA), Defensa Aérea en Superficie (GBAD) y Servicios Combinados de Objetivo Aéreo (CATS).

Además, se espera que varias iniciativas franco-alemanas y de la OTAN abran nuevas oportunidades a los sistemas y servicios relacionados con la defensa proporcionados por EADS.

Estrategia

Mediante el crecimiento orgánico continuado de los negocios existentes y el desarrollo de nuevos mercados para sistemas y productos, la División DS aspira a contribuir sustancialmente al futuro desarrollo de las actividades globales de defensa de EADS. Las prioridades estratégicas de la División DS son las siguientes:

- **Crecimiento mediante un mejor acceso a los mercados de rápida expansión**
Más allá de centrarse en el aumento de las ventas de productos ya existentes en mercados de exportación tradicionales, EADS busca ampliar su presencia local en el mercado de defensa del Reino Unido (uno de sus cuatro "mercados domésticos") e incrementar su participación en el mercado de defensa de Estados Unidos.

Entre las naciones europeas, el Reino Unido tiene el presupuesto de defensa más elevado y de más rápido crecimiento. Para capitalizar las oportunidades que ofrece el mercado del Reino Unido, la División DS aspira a pasar de ser un mero proveedor de sub-sistemas a ser contratista principal en proyectos tales como el programa de Defensa Aérea en Superficie ("GBAD"). Para incrementar su presencia en este importante mercado, EADS unificará, coordinará y apoyará su fuerte presencia industrial en el Reino Unido y las asociaciones con contratistas de defensa que tengan también una presencia local en el Reino Unido.

La penetración en el mercado de defensa de Estados Unidos sigue siendo un objetivo clave para la División DS, que busca ampliar su actual presencia industrial en misiles, electrónica de defensa, telecomunicaciones y pruebas y servicios en dicho país. La expansión en Estados Unidos implica varias vías, incluidas (i) la búsqueda de determinados segmentos de mercado en los que la División puede ofrecer productos y tecnologías superiores, como el sistema Hellas que permite a los helicópteros evitar obstáculos y el radar TRS-3D para el servicio de Guardacostas de Estados Unidos; (ii) la consolidación de las fuertes asociaciones industriales trasatlánticas con los principales contratistas de Estados Unidos, entre ellas Northrop Grumman (NATO AGS y Global Hawk), Lockheed Martin (MEADS, Deepwater) y Boeing (JDAM) con el objetivo de explorar nuevas oportunidades ofrecidas por la Transformación Militar; y (iii) la búsqueda de adquisiciones y nuevas asociaciones que aumenten las capacidades y la oferta de soluciones de la División DS.

- **Crecimiento en nuevos segmentos de mercado: Incremento de las capacidades existentes con el fin de convertirse en el proveedor principal de sistemas integrados de defensa y seguridad.**

La División DS está muy bien posicionada a la hora de satisfacer la demanda del gobierno europeo de nuevas capacidades militares y de seguridad, como los sistemas integrados de seguridad nacional y de defensa en red. El cambio en la estructura de EADS, incluida la transferencia en 2003 de la unidad de negocio de Aviación Civil desde la División Aeronáutica a la División DS, es permitir a la División DS satisfacer las nuevas exigencias que demandan sus clientes. En su calidad de división integrada para defensa y seguridad de EADS, la División DS utiliza sinergias entre las distintas unidades de negocio para captar oportunidades en el negocio de sistemas, fortalecer las capacidades de integración de sistemas (enfocados a la unidad de negocio de Sistemas de Defensa y Comunicaciones) y de sub-sistemas de Electrónica de Defensa, y actuar como una Empresa Céntrica de Red para apoyar el proceso de transformación de nuestros clientes militares. Las singulares capacidades de la División DS en telecomunicaciones, C3I e ISR la sitúan en el centro de los esfuerzos con el fin de desarrollar un enfoque europeo que permita combatir la guerra electrónica. Las inversiones en sistemas nuevos como los UAV (Vehículos Aéreos no Tripulados) para inteligencia estratégica y de teatro, en los C3I para la gestión de combates y en redes de telecomunicaciones seguras tienen como objetivo mejorar la efectividad de las fuerzas de seguridad nacionales y de combate. Dentro de EADS, la División DS será el principal contratista de sistemas de defensa integrados.

La División DS ha obtenido recientemente un contrato clave para el EuroMALE UAV que ha sido probado exitosamente con Northrop Grumman, el Global Hawk, un UAV de alta autonomía a gran altitud dotado de sistemas de misión europeos diseñados por EADS. La División DS está también

participando en las primeras fases del proceso de licitación del AGS de la OTAN con la iniciativa trasatlántica TIPS (junto con Northrop Grumman, Finmeccanica, Thales e Indra). En coordinación con otras divisiones dentro de EADS, la División DS está participando también en el desarrollo europeo de futuros proyectos de defensa contra misiles balísticos para la OTAN.

Aviación Militar

Presentación

El negocio de Aviación Militar dentro de la División DS se centra en el desarrollo y fabricación del avión de combate Eurofighter, el MRR (mantenimiento, reparación y renovación), el apoyo logístico y la conversión de los aviones de combate existentes, así como la prestación de servicios de formación y la construcción de aero-estructuras de Airbus. Además, la Aviación Militar dirige el desarrollo y construcción de un avión ligero de entrenamiento y de combate y un avión de combate no tripulado (UCAV). En 2003, el 32% del volumen total de negocios de la División DS fue resultado precisamente de dichas actividades.

Eurofighter

El Eurofighter (llamado "Typhoon" para la exportación fuera de Europa) es un avión de combate polivalente de alto rendimiento, cuya misión es garantizar una superioridad aérea en combates complejos. Este aparato es perfectamente compatible con los sistemas de armamento más recientes de la OTAN. El Eurofighter está destinado a mejorar la eficacia de la flota gracias a una plataforma dotada de capacidades de interceptación supersónicas fuera del campo visual, de funciones de combate próximo subsónico, de prohibición aérea y de apoyo en suelo, de supresión de defensa aérea y de ataque marítimo. Las especificaciones operativas del avión incluyen diversas capacidades: adaptación a cualquier tipo de condición meteorológica, despegue y aterrizaje cortos, gran capacidad de resistencia e índices de rotación elevados.

El programa del Eurofighter está organizado de la manera siguiente:

- El Eurofighter de la OTAN y la Agencia de Gestión del TORNADO (NETMA) es la compañía gestora para las naciones participantes. NETMA contrata a Eurofighter Jagdflugzeug GmbH (Eurofighter GmbH), la compañía encargada del programa Eurofighter.
- Los accionistas y subcontratistas de Eurofighter GmbH son EADS (46% de participación), BAeS (33% de participación) y Alenia Aerospazio, una división de Finmeccanica (21%).

En enero de 1998, la "NETMA" (NATO Eurofighter and Tornado Management Agency) firmó un contrato marco con Eurofighter relativo a 620 aviones: 232 para el Reino Unido (con 65 opciones), 180 para Alemania, 121 para Italia (con 9 opciones) y 87 para España (con 16 opciones). El contrato marco además de fijar un precio máximo para todo el programa prevé que los

acuerdos de producción se lleven a cabo en tres series, cada una de ellas a un precio fijo decreciente en relación con la serie anterior. El programa incluye el desarrollo, la inversión de la producción y la producción en serie del avión. En 2003, Austria firmó un contrato relativo a 18 Eurofighters.

Está previsto que la entrega de la primera serie de Eurofighter de 148 aviones se realice entre el año 2003 y el 2005. Se espera que la producción continúe hasta el 2015, con un volumen de 52 aviones al año a partir de 2004. Los primeros siete Eurofighters se entregaron a Alemania y España en 2003.

El Eurofighter se diseñó para permitir mejoras a largo plazo en consonancia con la evolución de la aviónica y de los sistemas de armas, permitiendo así la prolongación de su vida útil.

Mercado y Clientes en el Sector de la Aviación de Combate.

Dos proveedores principales estadounidenses (Lockheed Martin, Boeing), junto con varios competidores rusos y europeos de menor relevancia, abastecen el mercado mundial de aviones de combate.

Los Ministerios de Defensa (MdD) planifican la adquisición de aviones de combate en función de las necesidades estratégicas (necesidades de defensa aérea y/o de capacidad de ataque), así como en función de presiones políticas y presupuestarias, sobre todo desde el final de la guerra fría.

Las plataformas de aviones de combate que compiten en el mercado mundial de aviación de combate en el que se abastecen la mayoría de los MdD, son las siguientes:

Fabricante	Tipo de avión	Fecha de la primera entrega
EE.UU.		
Boeing (McDonnell Douglas)	F-15 (<i>Eagle</i>)	1973
Lockheed Martin	F-16	1976
Boeing (McDonnell Douglas)	F/A-18C/D (<i>Hornet</i>)	1980
Boeing	F/A-18E/F (<i>Super Hornet</i>)	1997
Mitsubishi/Lockheed Martin	F-2	2000
Boeing/Lockheed Martin	F-22 (<i>Raptor</i>)	2003
Lockheed Martin	F-35 (<i>Joint Strike Fighter</i>)	2009
Europa		
Dassault Aviation	Mirage 2000	1983
Saab	Gripen	1993
Dassault Aviation	Rafale	2000
Consortio Eurofighter	Eurofighter (<i>Typhoon</i>)	2003
Rusia		
VPK/MAPO	MiG-29	1983
Sukhoi	Su-27 Series	1986

Según Teal Group, el precio aproximado de los aviones de combate está comprendido entre los \$30 y los \$100 millones, dependiendo del modelo y las especificaciones; los principales subsistemas que constituyen un avión de combate – estructura, motor y sistemas/equipos– representan generalmente cada uno un tercio de este coste total unitario. The Teal Group calcula que el mercado mundial de aviones de combate representará \$142.000 millones entre 2003 y 2012, y asigna una cuota del 17% al Eurofighter.

El consorcio Eurofighter tiene como objetivo conseguir hasta un 50% del mercado total de exportación de aviones de combate, estimado en 800 aviones durante los próximos 30 años y con un valor superior a €50.000 millones. Eurofighter ya ha sido vendido a Austria (18 aviones), ha sido seleccionado en Grecia y parecen existir nuevas oportunidades de exportación en Europa, Oriente Medio y Extremo Oriente.

Producción de Eurofighter. En relación con la producción en serie, la carga de producción industrial se reparte de la siguiente forma entre cada uno de los socios del consorcio Eurofighter: 43% para EADS, 37,5% para BAE SYSTEMS, y 19,5% para Alenia, reflejando así el número respectivo de aviones encargados. EADS se encarga del fuselaje central, de los sistemas de control de vuelo y de la fabricación del ala derecha y de los slats, así como del ensamblaje final de los 180 aviones diseñados para el ejército alemán y los 87 aviones encargados por las Fuerzas Aéreas españolas. Eurofighter es un programa con una sola fuente, sin influencias externas en la responsabilidad del diseño o la producción, lo cual tiene como consecuencia una eficiente estructuración de los costes del programa. El ensamblaje final del Eurofighter se realiza en el país de contratación correspondiente: en Alemania en Manching, en España en Getafe, en el Reino Unido en Warton y en Italia en Turín.

Futuro Desarrollo del Avión de Combate Europeo No Tripulado (UCAV)

La Dirección cree que para que el programa de sistema aéreo de combate europeo de próxima generación tenga éxito, deberá desarrollarse de forma conjunta con los competidores europeos de EADS. Mediante el Programa Europeo de Adquisición de Tecnología (ETAP) integrado por seis naciones, los principales contratistas de defensa europeos están desarrollando tecnologías multi-uso con el objetivo de desarrollar el Sistema Aéreo de Combate de quinta Generación (probablemente no tripulado), con entrada en servicio prevista entre 2018 y 2020.

Avión Ligero de Entrenamiento y Combate

La Dirección considera que hay un importante mercado potencial para los aviones de entrenamiento y de combate ligeros. La competencia en este sector es muy fuerte, con ofertas por parte de BAE SYSTEMS (Hawk), KAI/Lockheed Martin (T-50), AerMacchi (AM-346) y otros.

A través del equipo industrial de Formación Avanzada para Pilotos de Aviones Europeos, EADS está bien posicionado para proporcionar entrenamiento a pilotos de aviones de las doce fuerzas aéreas participantes. El avión avanzado de alto rendimiento MAKO utilizado para la formación, que se encuentra actualmente en la fase de definición en EADS, ha sido diseñado como solución óptima para este tipo de entrenamiento.

Servicio Técnico y de Transformación de Aviones Militares

La Dirección considera que la modernización de los aviones militares representa una oportunidad comercial importante para conseguir un crecimiento y una rentabilidad duraderos. Además de prestar a la clientela existente servicios postventa rentables, la modernización de las operaciones de los aviones permite el acceso a nuevos mercados de exportación con vistas a futuras ventas de aviones de cualquier tipo, tanto militares como comerciales. La modernización de los fuselajes militares es especialmente interesante en países con presupuestos de defensa limitados, en particular los países de Europa del Este, de América Latina, del norte de África y de algunas regiones de Asia. En estos países, en los que resulta poco práctico comprar nuevos aparatos polivalentes por razones políticas o económicas, la modernización de los aviones existentes se presenta como la solución más viable económicamente.

EADS ha alcanzado gran experiencia técnica en el campo de la transformación y la modernización de aviones militares mediante programas para aviones como el Tornado, el F-4 Phantom, el F-18, el F-5, el MiG-29, el Mirage F-1, el C101 Aviojet, el Harrier AV-8B, el E-3A AWACS, el P-3A Orion, el C-160 Transall y el Breguet Atlantic 1. Esta experiencia resultará especialmente valiosa en el momento de penetrar en nuevos mercados, así como en la futura modernización de los aviones de las fuerzas aéreas de Europa Central y futuros contratos de servicios para el Eurofighter.

Las habilidades complementarias y la experiencia de EADS en muchos programas de aviación militar, incluida la fabricación de importantes componentes de aerestructuras para toda la familia Airbus, le permite ofrecer una amplia variedad de productos a una clientela internacional, así como expandir su base de clientes y sus posibilidades de exportación.

Sistemas de Misiles

Introducción y Presentación

El grupo de Sistemas de Misiles dentro de la División DS (compuesto por MBDA y EADS/LFK) ofrece soluciones de dominio aéreo, control terrestre y misiones de poder marítimo mediante su innovadora gama de sistemas de misiles tácticos. MBDA posee actualmente un total de 45 programas de misiles, sistemas de misiles y contramedidas en producción u operativos y otros 30 programas en fase de desarrollo o de estudio avanzado. Las competencias de MBDA/LFK engloban todos los subsistemas críticos, como las cabezas de misiles, los buscadores, la propulsión (motores de proyectil y estatorreactores), las espoletas de proximidad y los sistemas guía. MBDA, como centro de las actividades de misiles de EADS, proporciona la base industrial para la imprescindible normalización del armamento de los principales países europeos. Disfruta de una cartera de clientes diversificada geográficamente. A través de una red multinacional de filiales, tiene acceso directo a los principales mercados internos europeos de sistemas de misiles en Francia, Alemania, Italia, España y el Reino Unido. El grupo de Sistemas de Misiles posee asimismo una consolidada posición en los mercados de exportación incluyendo vínculos cercanos en el negocio trasatlántico a través de diversos programas de cooperación en MEADS, Patriot, PAC3 y RAM.

Los ingresos del grupo de Sistemas de Misiles en 2003 representaron el 31% de los ingresos totales de la División DS.

Mercados

Existen pocos datos de mercado relativos al sector de los sistemas de misiles, ya que se trata de información clasificada y los compradores y vendedores de misiles y de sistemas de misiles no desean que estos datos se hagan públicos. En consecuencia, los datos que figuran en este apartado sólo son estimaciones realizadas por EADS y no datos oficiales accesibles al público.

Se calcula que el actual mercado mundial de los sistemas de misiles supera los €10.000 millones. A su vez, se espera que éste experimente un crecimiento gracias (i) al desarrollo de nuevos productos como los sistemas tácticos y balísticos antimisiles y los misiles guiados a distancia, (ii) al desarrollo de nuevas plataformas que entran en fase de producción (aviones Mirage 2000-5/9, Rafale, Eurofighter, Gripen, helicóptero Tiger, nuevas fragatas y portaaviones), y (iii) a la aparición de necesidades derivadas de las nuevas doctrinas operativas, de los cambios del entorno geopolítico y de las lecciones aprendidas en los últimos conflictos.

Los conflictos de Kósovo, Afganistán e Irak han demostrado la importancia de la precisión de las armas guiadas a distancia. La creciente importancia del dominio del espacio aéreo y la reciente preocupación por la seguridad nacional conlleva una mayor importancia en los presupuestos de defensa europeos de los misiles de próxima generación tierra-aire (Naval y Terrestre) y aire-aire (según lo confirma el reciente contrato ASTER Fase 3). EADS se encuentra particularmente bien posicionado en estos segmentos con su gama renovada de productos.

Actualmente, no resulta fácil para las empresas europeas introducirse en el mercado de Estados Unidos, dominado por empresas como Raytheon, Lockheed Martin y Boeing. Otros países, como Rusia y China, también son inaccesibles por razones políticas. Sin embargo, algunos programas trasatlánticos relacionados con la Iniciativa de Capacidad de Defensa de la OTAN pueden sentar la base para conseguir una futura colaboración más estrecha.

Hay cuatro grandes contratistas de defensa en el mercado mundial de los misiles tácticos y de los sistemas de misiles. Por volumen de ingresos, MBDA ocupa el segundo lugar por

detrás de Raytheon (Estados Unidos), al mismo nivel que Lockheed Martin (Estados Unidos) y por delante de Boeing (Estados Unidos). Además de las consideraciones políticas y presupuestarias, los criterios determinantes de los que depende la compra son el precio, los resultados de cada producto, el respeto de las especificaciones, las plataformas de lanzamiento y el servicio garantizado en cuanto a los sistemas.

Productos

De acuerdo con los principales objetivos estratégicos de dominio aéreo, control terrestre y poder marítimo, los sistemas de misiles pueden dividirse en siete categorías principales según sus plataformas de lanzamiento y sus objetivos: (1) aire-aire, (2) aire-superficie, (3) tierra-aire/ATBM (Misil Balístico Anti-Táctico), (4) superficie-aire/naval, (5) anti-buque, (6) anti-tanque, (7) superficie-superficie, ataque profundo. EADS ejerce sus actividades en todas estas categorías.

El siguiente cuadro enumera los programas en los que participa EADS, ya sea como contratista principal y directamente o a través de joint ventures.

Tipo de misil	Objetivos	Productos o proyectos claves
Aire-Aire	Corto alcance	ASRAAM
	Medio alcance	MICA
	Largo alcance	Meteor
Aire-Superficie	Corto alcance	Diamond Back-Bang
	De distancia con sub-municiones	Apache
	De distancia con una cabeza de combate	Scalp EG/Storm Shadow – Taurus
	De distancia pre-estratégico	ASMP – ASMP A/VESTA
	Anti-radar	ALARM
Tierra-Aire/ATBM	Muy corto alcance	Mistral – Stinger (bajo licencia)
	Corto alcance	VL Mica – Roland – Rapier – Spada
	Medio alcance	Aster SAMP/T – MEADS – Patriot/PAC 3
Superficie-Aire/Naval	Muy corto alcance	Mistral
	Corto alcance	VL Mica – VL Seawolf – Albatros – RAM
	Medio alcance	Aster/PAAMS – Aster/SAAM – ESSM
Anti-buque	Ligero	Sea Skua – AS 15 TT – NSM – Marte
	Pesado	Familia Exocet – TESEO
	Anti-submarino	Milas
Anti-tanque	Corto alcance	Eryx
	Medio alcance	Milan
	Largo alcance	HOT – LR Trigat – Brimstone
Superficie-Superficie, ataque profundo	Tierra-tierra	G-MLRS
	Mar-tierra	Scalp Naval

Los programas más significativos, actualmente en fase de desarrollo y de producción, son el Mica, el Aster, el Scalp EG/Storm Shadow, el Taurus y el Meteor cuyas entregas están previstas entre 2003 y 2007.

La firma del contrato del FSAF Fase 3 (Futura Familia Superficie-Tierra) fue para MBDA el éxito clave en 2003. El contrato lo firmó OCCAR (en nombre de los MdD francés, italiano y británico) con MBDA el 12 de noviembre y tiene un valor de €3.000 millones (de los cuales la participación de MBDA asciende a €2.300 millones). Cubre la producción en serie de 18 baterías ASTER-SAMP/T para Francia e Italia y hasta 1.400 misiles ASTER además de apoyo logístico y de formación así como el desarrollo a gran escala y evaluación de la configuración del Misil Balístico Anti-Táctico ASTER Bloque 1 para Francia, Italia y el Reino Unido.

El sistema ASTER/SAMP/T, el primer sistema europeo de defensa aérea con capacidad de misil anti-balístico para ser desplegado en Europa, proporcionará defensa de área para las fuerzas desplegadas en teatros de operaciones "fuera de área", así como defensa frente a objetivos tanto de gran-velocidad como maniobrados tales como aviones, UCAV, misiles crucero y misiles balísticos tácticos en entornos de Contra-Medidas Electromagnéticas severas (ECM). Los ejércitos francés e italiano esperan probar el sistema SAMP/T Bloque 1 a partir de 2007. La negociación del contrato empezará este año, finalizando en 2015.

En 2003, se obtuvieron logros importantes para una serie de programas de misiles: con relación al ASRAAM, el Certificado de Diseño fue aceptado por el cliente del Reino Unido, las primeras entregas del Storm Shadow SCALP fueron aceptadas por el cliente francés, todas las etapas importantes en el desarrollo del Meteor se cumplieron dentro del plazo y se recibieron contratos de integración iniciales con respecto a Rafale y Gripen.

En diciembre de 2003, el MdD del Reino Unido anunció que el equipo EADS/MBDA había firmado un contrato para empezar la evaluación de un nuevo sistema integrado de control y mando de defensa aérea (GBAD) para las fuerzas armadas del Reino Unido. El contrato tiene un valor aproximado de £40 millones. En virtud del contrato principal, el equipo formado por Sistemas de Defensa y Comunicaciones de EADS y MBDA desarrollará un nuevo Sistema de Control y Mando de Defensa Aérea integrado con el sistema de defensa aérea de misiles Rapier Field Standard C y el Misil de Alta Velocidad Starstreak (HVM) que están actualmente en servicio en las fuerzas armadas del Reino Unido. El presupuesto total del GBAD Fase 1 es de £1.000 millones.

El sistema de arma a distancia de precisión para TORNADO y Eurofighter llamado Taurus KEPD 350, se está produciendo en serie para las Fuerzas Armadas alemanas. En septiembre de 2003, EADS/LFK presentaron su mejor oferta definitiva para la adquisición de Taurus KEPD 350 y la integración del EF-18 español en GECOIN (la agencia de adquisiciones española). Además, se ha alcanzado un acuerdo de cooperación industrial

entre Sistemas TAURUS y Sener (España). Las Fuerzas Aéreas suecas también han confirmado su interés en Taurus KEPD350.

MEADS es el futuro sistema de defensa aérea en tierra para las fuerzas aéreas alemanas y sustituirá al Patriot en Estados Unidos y a NIKE en Italia. Se espera que la fase satisfactoria de reducción de riesgos tri-lateral (Estados Unidos, Alemania, Italia) finalice en 2004. MEADS International entregó la propuesta de la fase de diseño y desarrollo, que se prevé tenga lugar desde 2004 a 2010, a la agencia de la OTAN NAMEADSMA el 30 de junio de 2003 y se espera un protocolo de intenciones tri-lateral para la fase de diseño y desarrollo en abril de 2004. MEADS es el programa de cooperación trasatlántica más importante dentro de la OTAN.

En abril y mayo de 2003, se demostró la capacidad del sistema de misiles guiados multi-propósito LR TRIGAT en una campaña satisfactoria de ataque. Alemania ha anunciado que tiene la intención de adquirir misiles LR TRIGAT para sus 80 helicópteros TIGER. Se espera el comienzo de la preparación de las series y la fase de producción de las mismas para 2005/06.

El Consejo de Ministros español anunció el 5 de septiembre de 2003 su decisión de adquirir 24 helicópteros TIGER, incluido el sistema de armas LR TRIGAT.

Además de sus actividades clave en el ámbito de los misiles y de los sistemas de misiles, EADS garantiza también la concepción y la fabricación, directamente o a través de participaciones, de subsistemas críticos de misiles como cargas militares, sistemas de propulsión, cohetes de proximidad y sistemas de guiado. Estos subsistemas representan más de la mitad del coste del negocio de misiles. Más de las tres cuartas partes de los subsistemas producidos por EADS se destinan a su propio negocio de misiles. EADS también interviene en otros subsistemas de misiles como las estructuras de lanzamiento, las interfaces mecánicas y electrónicas de plataformas de misiles y las baterías térmicas de misiles. En febrero de 2003, EADS, MBDA, Finmeccanica, BAE SYSTEMS y SNPE combinaron su negocio de Motores de Proyecto mediante la formación de la joint venture ROXEL (en la que tanto MBDA como SNPE poseen igual número de participaciones). Esta joint venture refleja la consolidación en marcha de la industria principal europea de sub-sistemas de misiles.

MBDA es también un importante proveedor de sistemas de contramedidas de autoprotección aéreas para aviones de combate, aviones de transporte y helicópteros.

Clientes y Marketing

Los pedidos de sistemas de misiles proceden de los MdD. Debido a presiones presupuestarias, los Ministerios de Defensa europeos han tenido que dar preferencia a productos estandarizados y a la armonización de las compras del gobierno europeo. La Dirección estima que esta tendencia podría ser

favorable para EADS, así como para sus clientes, permitiendo la interoperabilidad, una mejor asignación de los presupuestos de investigación y desarrollo, mayores tasas de producción y la estandarización de la gama de productos.

Sistemas de Defensa y Comunicaciones

Introducción y Presentación

El Sistema de Defensa y Comunicaciones de EADS ("DCS"), que reagrupa diferentes actividades de defensa con las actividades de telecomunicaciones de EADS, fue creado para responder mejor a la evolución de los mercados de defensa en materia de soluciones globales y sistemas integrados. Su campo de competencia abarca los sistemas con tripulación y sin ella como los tácticos y estratégicos UAVs, el avión de misiones tripulado, C3I, la Defensa Aérea y Naval, la Seguridad Pública (incluida la Seguridad Nacional) y las Redes de Comunicación e Información. DCS, como una Casa de Sistemas de EADS, implementa conceptos de defensa avanzados, herramientas de simulación y experimentación, tales como Operaciones y Simulaciones Céntricas de Red (NETCOS).

En 2003, DCS contribuyó con el 23% a los ingresos totales de la División DS.

Mercado

EADS cree que la necesidad de transformación de las fuerzas armadas y de la seguridad nacional crecerá a medio y largo plazo, aun cuando los presupuestos de defensa europeos disminuyan. La mayoría de los conflictos recientes han mostrado una creciente necesidad de sistemas de reconocimiento y comunicación interoperables para las fuerzas armadas. La División DS tiene la misión de crear valor para EADS abordando el nuevo segmento de mercado de Integración de Sistemas Guía (LSI) y de proporcionar soluciones entre las diferentes unidades de negocio.

En este mercado, la División DS se enfrenta a la competencia de grandes empresas estadounidenses y europeas como Raytheon, Lockheed Martin, Thales, BAE SYSTEMS, Motorola y SAIC.

Productos

Sistemas de Mando, Control, Comunicación e Información (C3I). Los sistemas C3I constituyen una parte esencial de la gestión actual y futura del campo de batalla. Estos sistemas mejoran el conocimiento global del campo de batalla y permiten el proceso de mando y control de las operaciones desde el nivel táctico, en el terreno, hasta el nivel superior del mando estratégico. Tales sistemas pueden usarse también en los modos de simulación y entrenamiento.

Los principales objetivos de los sistemas C3I son poder presentar la información a su debido tiempo y permitir un intercambio rápido y fiable de datos entre distintas fuerzas, incluyendo a fuerzas aliadas o en coalición. Con el fin de responder a una demanda creciente de interoperabilidad y de mejora de los intercambios de información, EADS integra

protocolos estandarizados y documentos electrónicos. A este respecto, EADS diseña y proporciona sistemas C3I a los ejércitos franceses y alemanes, así como a los Estados Mayores conjuntos de Alemania, Francia y la OTAN.

Sistemas de Inteligencia, Vigilancia y Reconocimiento (ISR).

EADS posee un *know how* particular en lo que respecta a los sistemas de reconocimiento y de vigilancia por avión y por satélite que desempeñan una función estratégica y táctica. Sus actividades abarcan el diseño y la fabricación de sistemas y detectores, la integración de cargas útiles en las plataformas, las estaciones terrestres, el aprovechamiento de las imágenes y el tratamiento de datos.

Tras la primera generación de aviones radiocontrolados de reconocimiento (CL289) entregados por EADS a los ejércitos francés y alemán y utilizados en operaciones en la antigua Yugoslavia, EADS está desarrollando en la actualidad un novedoso sistema UAV de gran autonomía en altitudes medias (MALE) que cubre todo el ámbito de las misiones de inteligencia, vigilancia y reconocimiento. En virtud de un contrato celebrado con el MdD francés, se está llevando a cabo una evaluación inicial del UAV MALE, en cuyo marco se realizó con éxito un vuelo de prueba en 2002. El MALE UAV se está comercializando a nivel mundial y en particular a clientes europeos.

A iniciativa de los MdD de Estados Unidos y Alemania, Northrop Grumman y EADS han realizado conjuntamente el primer vuelo europeo de prueba de un vehículo aéreo no tripulado EuroHawk, una combinación de un sistema estadounidense existente (GlobalHawk) con sensores y electrónica europeos. EADS es responsable del diseño, del sistema de sensores y de la integración de los sensores en la plataforma EuroHawk. La colaboración entre EADS y Northrop Grumman en este sistema UAV a Gran Altitud y de Alta Autonomía (HALE) contribuirá a cubrir la apremiante necesidad de contar con sistemas ISR en Europa. Los satisfactorios vuelos de prueba realizados en Alemania a finales de 2003 han demostrado la capacidad de integrar sistemas en el campo UAV.

EADS es el líder europeo en el ámbito del tratamiento de imágenes por satélite y estaciones terrestres. Por otra parte, EADS ha sido seleccionada para suministrar a la fuerza aérea estadounidense el terminal de recepción terrestre de imágenes multisatélite Eagle Vision. EADS tiene una participación significativa en el segmento de tierra del programa de radar alemán SAR-Lupe y también es uno de los principales contratistas de las estaciones de procesamiento de imágenes de Francia para los satélites de observación militares Helios y los satélites de observación civiles SPOT.

EADS, como participante en el programa de Soluciones Industriales Transatlánticas Propuestas (TIPS), desempeñará un papel clave en los futuros sistemas ISR que utilicen vehículos aerotransportados tripulados, UAVs y recursos ubicados en el

espacio, incluyendo el programa de vigilancia terrestre de la OTAN (AGS). EADS es líder en el desarrollo de un radar de abertura sintética para vigilancia terrestre de la OTAN y de su demostrador SOSTAR-X, programa que agrupa a cinco naciones, así como del programa común de estación terrestre. En estos ámbitos de actividad, EADS ya ha obtenido un contrato para el desarrollo de una estación terrestre que integra las funciones de reconocimiento y de vigilancia actuales y futuras basándose en la tecnología que proporciona Internet.

Defensa Aérea y Naval (AND). AND incorpora todas las capacidades de un suministrador de sistemas llave en mano para Defensa Aérea, Operaciones Aéreas, Combate Naval, Guerra Electrónica y Vigilancia Costera. Basándose en las capacidades avanzadas de Mando y Control, AND proporciona redes integradas de sensor a efecto.

EADS está aumentando continuamente sus capacidades en el área de desarrollo e integración de grandes sistemas. La Capacidad de Compromiso Combinado (CEC) es un área que ofrece oportunidades de futuro. El progreso continuo en la búsqueda de soluciones de sistemas económicas y competitivas basadas en tecnologías y arquitecturas comunes son factores claves del éxito en el mercado mundial en rápido crecimiento de redes de defensa avanzadas. AND desarrolla, prueba y evalúa soluciones complejas de sistemas dentro de escenarios de defensa exhaustivos y virtuales, incluidos datos simulados y "hardware-in-the-loop". El programa GBAD para el Reino Unido es un ejemplo clave del éxito de DCS en este área.

Seguridad Pública. EADS proporciona a la policía, a los bomberos y a las organizaciones de protección civil y sanitarias sistemas seguros de redes móviles. Estos sistemas ofrecen comunicaciones inalámbricas con características como la encriptación e integración con aplicaciones como el posicionamiento GPS, bases de datos y portales, comunicaciones de grupo, comunicación individual con diferentes niveles de prioridades y modo walkie-talkie. EADS también proporciona sistemas integrados de comunicación a aeropuertos, compañías de transporte (para gestión de flotas) y emplazamientos industriales sensibles (por ej.: instalaciones de energía nuclear). Las soluciones llave en mano de EADS se basan principalmente en sistemas de comunicaciones de radio, así como en los PABX (Intercambio Privado de Área).

El TETRAPOL ha demostrado su fiabilidad y eficacia como solución de comunicaciones por radio capaz de ser desplegado a gran escala. Ya hay actualmente 80 redes desplegadas o en construcción en 34 países utilizando la tecnología basada en la norma TETRAPOL, puesta a prueba por la Unión Internacional de Telecomunicaciones (ITU) y el Grupo de Cooperación de la Policía (antiguamente Grupo Schengen). Muchas de estas redes cubren países enteros: RUBIS (Gendarmería Francesa Nacional), ACROPOL (Policía Francesa Nacional), SIRDEE en España, POLYCOM en Suiza, SITNO en Eslovaquia, PHOENIX en Rumania e IRIS en Méjico.

Actualmente, el área total cubierta por las redes TETRAPOL supera los 1,4 millones de kilómetros cuadrados y proporciona servicio a 420.000 usuarios. Una vez que se termine el despliegue actualmente en marcha, TETRAPOL proporcionará servicios a un millón de usuarios y cubrirá un área de 4 millones de kilómetros cuadrados.

Redes de Comunicación y de Información (CIN). CIN es un proveedor e integrador de infraestructuras de comunicación y sistemas de información basados en tecnologías civiles. Estas soluciones, que abordan las necesidades de clientes civiles y estatales, se basan en tecnologías claves como la telefonía sobre IP, la seguridad, el envío seguro de mensajes, la gestión de sistemas, los directorios y los portales de comunicaciones en la web.

EADS proporciona a las empresas redes de comunicación basadas en su gama de productos con Protocolo Privado de Intercambio por Internet (PBX IP). Las redes de telecomunicaciones de las grandes empresas transmiten voz y datos a través de sus sistemas informáticos y telefónicos internos. Estas redes de empresas están constituidas por sistemas de conmutación y por arterias de transmisión que permiten gestionar el flujo centralizado de tráfico de voz y datos entre las redes locales y las terminales de usuarios de las redes empresariales privadas. La tendencia actual del mercado es la integración de las redes de voz y datos mediante una mayor utilización de los protocolos de Internet.

En el mercado civil, EADS ofrece una variedad de productos líderes, incluyendo soluciones NeXpan ToIP, centros de atención de llamadas y soluciones de seguridad, que permite a CIN proporcionar una diferenciación significativa a sus clientes tanto en Francia (MTGT, la nueva red de transmisiones de las estaciones de las fuerzas terrestres y MUSE), el sistema de envío seguro de mensajes de DGA (Administración Director General) y en el Reino Unido (Hourglass, Skynet 5 y envío de mensajes de la OTAN).

Los proyectos y perspectivas actuales de CIN son los proyectos HERKULES y DII (subcontratación de infraestructuras de comunicaciones para los ejércitos alemán y británico) y NMS (envío seguro de mensajes de la OTAN). A medio plazo, el sistema de lucha cooperativa BOA (Burbuja Operativa Aero terrestre) en colaboración con C3I es un proyecto potencial.

Cientes y Marketing

Los MdD, los Ministerios del Interior, los bomberos, las organizaciones de protección civil y sanitarias fundamentalmente en Francia, Alemania y el Reino Unido son clientes claves para el negocio de defensa de DCS. A través de varias joint ventures y cooperaciones, EADS tiene acceso a los clientes de la OTAN y de los países europeos. Los mercados de exportación también presentan oportunidades de crecimiento indiscutibles.

EADS proporciona servicios en el campo comercial con soluciones de comunicación orientadas a la voz y a los datos.

Electrónica de Defensa

Introducción y Presentación

Los mercados de defensa y seguridad se caracterizan cada vez más por espacios de lucha integrados, NCOs y plataformas y sistemas interoperables. La importancia del conocimiento situacional absoluto y la gestión eficaz de las misiones está creciendo constantemente en el cambiante entorno militar.

La superioridad en los campos de batalla y la seguridad nacional exigen, cada vez más, soluciones sólidas de recogida, gestión y distribución de información, y la integración desde el sensor hasta el efecto en un entorno informático, ya se trate de sistemas aéreos, terrestres o marítimos. La unidad de negocio de Electrónica de Defensa representa a la Casa Aviónica y de Sensores de EADS proporcionando elementos críticos para la recogida y distribución de datos, y la autodefensa.

En 2003, el 10% de los ingresos totales de la División DS procedió de Electrónica de Defensa.

Mercados

La unidad de negocio de Electrónica de Defensa aborda el mercado de la aviónica militar incluidos apoyo terrestre, vigilancia, radares navales y terrestres y gestión del campo de batalla. El negocio dominante se basa en sensores y subsistemas siendo un suministrador de segunda fila.

Los principales competidores de EADS en la electrónica de defensa son las grandes y medianas empresas estadounidenses o europeas, como Raytheon, Northrop-Grumman, Thales, BAE SYSTEMS, Galileo Avionica, Indra, Saab, así como sus competidores israelíes.

Productos

Sensores. Electrónica de Defensa es un socio principal en radares aerotransportados multifunción como el radar Captor del programa Eurofighter, y tiene también actividades significativas en logística de sistemas, mantenimiento y adaptaciones. Los aviones y helicópteros de combate se modernizan normalmente varias veces durante su vida útil y Electrónica de Defensa de EADS puede aprovecharse de esta circunstancia. Como ejemplo, se pueden citar programas recientes de mejora del radar de aviones de caza F-4 alemanes y griegos y el programa de Radar Tornado Nose.

EADS participa muy activamente en el desarrollo de la tecnología y en la aplicación de radares de elementos de próxima generación para aplicaciones aéreas, navales y terrestres, como Eurofighter y MEADS. En el área de Defensa Aérea, EADS fabrica radares de medio alcance para buques (TRS-3D) y para tierra (TRNL-3D). Como subcontratista para la construcción de corbetas K-130 para la Marina alemana y para el programa Squadron-2000 finlandés, EADS es responsable de los principales subsistemas de sensores de barco, incluido el radar multifunción.

Electrónica de Defensa está desempeñando un importante papel en el desarrollo y la fabricación de Radares Sintéticos de Abertura (SAR), que se consideran esenciales para futuras operaciones de reconocimiento y vigilancia.

EADS tiene una participación del 50% en United Monolithic Semiconductors (UMS), una joint venture con Thales. UMS proporciona a EADS el acceso crítico a la tecnología de arsénico de galio para los radares de próxima generación mencionados anteriormente.

Guerra Electrónica y Autodefensa. EADS suministra unidades pasivas de guerra electrónica, como Detección de Láser, Detección de Misiles y unidades activas electrónicas de contramedidas, como perturbadores de autoprotección y señuelos remolcados. EADS proporciona una suite de guerra electrónica dedicada a varios clientes para los helicópteros Tiger y NH-90. EADS también integra el subsistema de Ayuda Defensiva "EuroDASS" en los 180 Eurofighters de Alemania y suministra componentes de subsistemas al programa más amplio de Eurofighter.

Para aviones de misiones militares y aviones comerciales, EADS está desarrollando soluciones para hacer frente a las amenazas terroristas de misiles empaquetados por el hombre.

Para los buques, los vehículos blindados y la artillería, EADS ofrece suites de autodefensa y subsistemas de control de incendios para aplicaciones terrestres y marítimas.

Sistemas de Misiones. La cartera de EADS incluye también equipos de aviónica, como los sistemas de cartografía numérica y sistemas de detección de obstáculos para helicópteros. Además, después de haber desarrollado el subsistema IFF (Identification Friend Foe) para el Eurofighter, EADS, a través de una joint venture al 50% con Thales Communications, ha conseguido la adjudicación de un contrato de producción de la nueva generación IFF de las Fuerzas Aéreas alemanas.

EADS también está desarrollando tecnología de integración de multi-sensores y de fusión de datos, que es una tecnología de futuro en este área. Por ejemplo, EADS está a cargo de la fusión de datos de sensores en el programa de la OTAN AWACS E3A, incluida la entrega del equipo de computación de misiones COTS y el software de identificación y seguimiento de multi-sensores.

Los productos adicionales ofrecidos por EADS en el campo de la comunicación y la identificación incluyen enlaces de datos modulares de banda ancha y MIDS (sistema de distribución de información multi-función).

La DGA francesa ha otorgado un importante contrato a EADS en relación a la comunicación integrada aerotransportada. Estos son elementos esenciales para controlar los entornos interoperables del campo de batalla informático.

Como socio importante de trabajo en el campo de la aviónica en misiones militares para el A400M, EADS ha asumido la responsabilidad del subsistema de la gestión de las misiones y del subsistema de ayuda defensiva.

Para la ejecución satisfactoria de misiones terrestres "fuera de área" en regiones con conflictos y en crisis, Electrónica de Defensa de EADS apoya a las fuerzas armadas internacionales con puentes móviles y hospitales móviles que garantizan la misma calidad de los cuidados médicos que las instalaciones estacionarias.

Para la infantería, Electrónica de Defensa trabaja en programas de modernización del sistema de combatientes para las secciones desmontadas de infantería. Esto incluye tanto el suministro de dispositivos electrónicos como la formación.

Clientes y Marketing

Los clientes claves de electrónica de defensa son los MdD, los Ministerios de Interior, los servicios militares, las fuerzas de seguridad, nuestro suministrador de sistemas internos de EADS y otros integradores de sistemas principales a nivel mundial. A través de varias joint ventures, participaciones y cooperaciones, EADS tiene acceso a los MdD de todos los países de la OTAN, en particular, en Alemania, Francia, Reino Unido, España e Italia. Los mercados de exportación, especialmente en Oriente Medio y en la región Asia-Pacífico, también ofrecen oportunidades de crecimiento.

Servicios de EADS

Introducción y Presentación

Hasta finales de 2003, EADS organizó sus servicios de sistemas civiles y de defensa en torno a cuatro áreas principales: (1) servicios subcontratados, (2) pruebas y servicios relacionados, (3) servicios de ingeniería de sistemas y (4) servicios de soluciones de ingeniería.

La creciente complejidad de los sistemas y herramientas de ingeniería de hoy en día y la necesidad de obtener rentabilidad han provocado que los clientes exijan soluciones llave-en-mano en lugar de equipos autónomos. Gracias a sus capacidades técnicas y organizativas, EADS puede poner en común los recursos técnicos y los productos de sus diferentes filiales y de suministradores externos para ofrecer esas soluciones llave en mano.

Para las fuerzas armadas, la contratación externa de servicios es una solución eficaz para los problemas derivados de los reducidos presupuestos de defensa y la disminución del personal militar. Con el fin de mantener su posición como contratista principal con clientes militares y de generar un crecimiento rentable en los mercados de defensa estables, EADS pretende desempeñar un papel clave en la contratación externa de estas actividades de defensa.

La unidad de negocio de Servicios de EADS contribuyó con el 4% de los ingresos totales en 2003 de la División DS.

Productos

Servicios Subcontratados. EADS Services forma parte de un consorcio (ISIC 21) junto con CSC Ploenzke y Mobilcom clasificados por el MdD alemán como "licitador preferido" para el proyecto alemán Herkules de €6.700 millones (subcontratación de los servicios de comunicación y de TI del MdD alemán durante 10 años). La participación de EADS en este proyecto, si lo consigue, ascendería a €2.000 millones durante los próximos diez años. Se espera la adjudicación del proyecto en el año 2004.

EADS Services, junto con las otras unidades de negocio de EADS y otros socios en el Reino Unido, participa en el consorcio del Futuro Avión de Reaprovisionamiento. El proyecto FSTA representa la mayor iniciativa privada de financiación de Europa. EADS también participa en varios proyectos de subcontratación para clientes militares franceses, alemanes, españoles y del Reino Unido en el campo de la logística, la formación, las telecomunicaciones y las operaciones de vuelo.

En 2002, para fortalecer aún más su cartera de servicios militares subcontratados, EADS adquirió la *Gesellschaft für Flugziieldarstellung* (GFD) complementando la adquisición en 2001 de una participación mayoritaria en Servicios de Aviación de Defensa (AVDEF). GFD (en Alemania) y AVDEF (en Francia) proporcionan servicios de formación a las marinas alemana y francesa y a las fuerzas aéreas alemanas y francesas, además de otros servicios en Europa. GFD fue seleccionada por el MdD alemán para un contrato de operaciones de vuelo de 5 años desde 2004 hasta 2008 (remolque de objetivos, formación ELOKA).

En un consorcio con Serco con participación paritaria, EADS Services también fue preseleccionada por el MdD del Reino Unido para participar en la oferta de CATS (Servicio Combinado de Objetivo Aéreo), un proyecto tri-servicio del MdD del Reino Unido (Ejército, Marina y Fuerza Aérea) para proporcionar un servicio de objetivo aéreo a una variedad de ofertas de alcance militar). Se espera que este contrato alcance los €1.200 millones durante los próximos 10 años.

Soluciones de Prueba y Servicios Relacionados. La creciente complejidad de los equipos electrónicos utilizados en los sistemas aeronáuticos y en los sistemas de armas tanto civiles como militares exigen pruebas de mantenimiento continuas.

EADS Services, a través de la unidad operativa de Pruebas y Servicios, confirmó en 2003 su posición de liderazgo a nivel mundial en términos de cuota de mercado de sistemas de pruebas de aviación civil y multi-función y servicios relacionados y su posición de liderazgo en Europa como suministrador de equipos de prueba de defensa multi-función. En 2003, a pesar de un negocio aeronáutico civil decreciente, la unidad de Pruebas y Servicios recibió un elevado número de nuevos pedidos de las compañías aéreas a nivel mundial.

La unidad de Pruebas y Servicios fortaleció su cooperación con las principales OEMs que buscan soluciones procedentes de Pruebas y Servicios con el fin de sustituir dichas soluciones a sus propias pruebas internas.

En el área de la Ingeniería de Pruebas, la unidad de Pruebas y Servicios confirmó su fuerte crecimiento en Francia y en Estados Unidos a través de ARC. En 2003, Pruebas y Servicios recibió importantes pedidos para el programa estándar F2 de RAFALE a través de Dassault y Thales y bancos de pruebas D2G para el MdD francés.

Servicios de Ingeniería de Sistemas. EADS, a través de APSYS, proporciona estudios técnicos y experiencia relativa a la seguridad de sistemas complejos. Los principales mercados en 2003 fueron la aeronáutica, la defensa, y la industria química y petrolífera.

Servicios de Soluciones de Ingeniería. EADS Services, a través de MULTICOMS, ofrece servicios de voz internacionales para el tráfico con dificultad en llegar a su destino y para redes celulares.

1.1.6 Espacio

Introducción y Presentación

EADS es el tercer fabricante mundial de sistemas espaciales, por detrás de Boeing y Lockheed Martin, y el primer fabricante europeo de satélites, infraestructuras orbitales y lanzadores. En 2003, la contribución de la División Espacio al volumen de negocios consolidado total de EADS fue de €2.400 millones, lo que equivale a un 8% del total.

La División Espacio diseña, desarrolla y fabrica satélites, infraestructuras orbitales y lanzadores y presta servicios espaciales. La División está formada por tres sociedades principales: EADS Astrium, EADS Space Transportation ("**EADS-ST**") y EADS Space Services.

Por otra parte, la División Espacio presta servicios de lanzamiento, a través de sus participaciones en Arianespace (lanzadora del Ariane 5), Starsem (lanzador del Soyuz) y Eurokot (lanzador del Rockot), así como servicios vinculados a los satélites de telecomunicaciones y de observación de la Tierra, a través de sociedades especializadas tales como Paradigm, Infoterra y Spot Image. Las funciones de la División en lo relativo a programas espaciales son complementadas por sus filiales especializadas: EADS CASA Espacio para subsistemas para lanzadores, satélites e infraestructuras orbitales; EADS Sodern para equipos espaciales y ópticos y CILAS en el caso de tecnología láser y óptica de gran precisión.

EADS Astrium es el número uno europeo en el diseño y fabricación de satélites y abarca todos los segmentos del mercado de los satélites (plataformas, cargas útiles, equipamiento). Suministra (1) satélites de telecomunicación a los grandes operadores de servicios de telecomunicaciones, (2) satélites de observación de la Tierra, de navegación y científicos a las principales agencias internacionales y nacionales, y (3) satélites para aplicaciones militares a los Ministerios de Defensa europeos. EADS Astrium diseña y fabrica asimismo equipamientos de carga útil y subsistemas para el mercado de la industria espacial mundial. El 31 de enero de 2003, EADS adquirió la participación del 25% de BAE SYSTEMS en Astrium (a la que posteriormente se cambió la denominación a EADS Astrium) retrotrayendo sus efectos al 1 de enero de 2003. Merced a esta adquisición, EADS controla actualmente el 100% de los derechos de voto de EADS Astrium.

EADS-ST es especialista en infraestructuras y transportes espaciales en Europa. Diseña, desarrolla y fabrica lanzadores Ariane, el laboratorio Columbus y el vehículo de carga ATV para la Estación Espacial Internacional, los vehículos de reentrada a la atmósfera, misiles para las fuerzas de disuasión nuclear de Francia, sistemas de propulsión y equipamiento espacial. Como único contratista de referencia del sistema Ariane 5 es responsable de la entrega a Arianespace de un vehículo acabado y totalmente testado. Asimismo, la sociedad se encarga de todas las fases del Ariane 5, los compartimentos del equipo, el software de vuelo, así como numerosos componentes subensamblados.

EADS Space Services es una división de EADS Space dedicada al desarrollo y promoción de servicios de satélites que actualmente se concentra en los campos de las telecomunicaciones y la navegación. EADS Space Services incluye Paradigm Secure Communications ("**Paradigm**") y Paradigm Services, filiales participadas al cien por cien. Paradigm Services es el primer proveedor comercial de servicios de comunicaciones militares seguras a través del programa Skynet 5 para el MdD británico. Paradigm opera en la actualidad el sistema Skynet 4 para el MdD británico, que será reemplazado por el sistema Skynet 5 en 2007. EADS Space Services gestiona asimismo participaciones en empresas que prestan servicios y realizan operaciones de telecomunicaciones vía satélite y presta servicios de navegación vía satélite a través de su participación en el proyecto Galileo.

En 2003, la División Espacio intensificó sus actividades de reestructuración, que conllevaron una reducción de la plantilla de EADS ST y EADS Astrium, al tiempo que emprendió nuevas acciones para incrementar su eficiencia e impulsar su rentabilidad a pesar del difícil entorno competitivo: dichas actividades giran en torno a un mayor enfoque hacia la satisfacción del cliente, una mayor reducción de costes gracias a la integración y la definición de las líneas generales de gestión, así como de las funciones. En 2002, la División Espacio inició un drástico plan de mejora de las actividades de satélites que en 2003 se mejoró y amplió. Se espera que la continuidad de las actividades de reestructuración redunde en una recuperación de la rentabilidad para el año 2004.

Estrategia

La Dirección considera que la División Espacio es un agente importante para hacer realidad el futuro crecimiento de EADS en el suministro de grandes sistemas civiles y militares completos. En el sector militar, las competencias de la División Espacio complementan las labores de desarrollo de capacidades en guerra electrónica, sistemas de defensa anti-misiles balísticos y redes de telecomunicaciones protegidas que se llevan a cabo en toda la Sociedad. En el sector civil, la División Espacio dispone de una posición adecuada para proporcionar nuevas oportunidades de crecimiento en campos como la gestión del tráfico aéreo y la navegación.

De cara a su estrategia general, EADS considera necesario que la industria espacial comercial prospere de tal manera que proporcione el punto de partida para el sostenimiento de la actividad espacial general, incluyendo los programas militares de EADS. EADS considera que la consolidación y la reorganización del sector espacial europeo son una respuesta ineludible a la actual contracción del mercado espacial comercial. A través de la División Espacio, la Sociedad pretende situarse al frente de dicho proceso de consolidación a fin de garantizar su futuro papel en este sector. Con dicho objetivo, la División Espacio intentará:

- **Reorganizar las actividades de satélites y vehículos lanzadores.**

Para que las actividades espaciales vuelvan a ser rentables en un mercado caracterizado por el descenso de la demanda y el exceso de capacidad, EADS está llevando a cabo la reorganización de la División Espacio. La adquisición de la participación del 25 % de Astrium correspondiente a BAE SYSTEMS ha permitido a la División Espacio reorganizar sus actividades de satélites y vehículos lanzadores creando centros principales de competencia en ambas actividades. Se espera que dicha reorganización redunde en una mayor eficiencia de costes, al aumentar las sinergias entre las actividades de EADS Astrium y EADS ST, así como que mejore la posición de la División Espacio para seguir participando en la consolidación del sector espacial europeo.

Además de las reducciones de plantilla previamente anunciadas (1.600 puestos), la División Espacio realizará un recorte adicional en su plantilla de 1.700 puestos de trabajo. A través de los programas de acciones para la recuperación del espacio (*Space Ambitious Recovery Actions*, "SARA 1 y SARA 2"), la División Espacio pretende conseguir una mayor reducción de costes llevando a la práctica el concepto de centros de competencia integrados dentro del ámbito nacional y adaptando la demanda del mercado y la reorganización de sus actividades de contratación a fin de reducir significativamente los costes de aprovisionamiento e integrando la ingeniería de sus distintos programas, diseño de sistemas/integración y recursos de pruebas.

- **Mantener la posición de Ariane en el mercado de servicios de lanzamiento comerciales.**

Como principal accionista industrial y proveedor de referencia de Arianespace, EADS pretende dirigir, con el respaldo de los gobiernos europeos, la reestructuración del sector del transporte espacial europeo en respuesta al aumento de la competencia en el campo de vehículos de lanzamiento y al debilitamiento del mercado de servicios de lanzamiento de satélites de telecomunicaciones comerciales. Con el fin de garantizar la competitividad del programa Ariane a largo plazo, la División Espacio se ha posicionado como contratista de referencia para el desarrollo y producción de Ariane, preparando así el camino hacia una revisión general de la actual organización de fabricación y comercialización, a fin de reducir los costes y aumentar el rendimiento y fiabilidad de los lanzadores.

- **Incrementar el liderazgo de EADS en los programas espaciales militares europeos.**

Para la Dirección, los programas espaciales europeos y nacionales, tales como el programa Paradigm Skynet 5, son un importante segmento de crecimiento para la Sociedad en el futuro. El control total de Paradigm (como consecuencia de la adquisición del 25% de Astrium correspondiente a BAE SYSTEMS) permite a EADS incrementar su oferta de

servicios a través de satélites de telecomunicaciones militares, en particular mediante la oferta actualmente en vigor realizada a la organización de la OTAN en relación con los requisitos que exige para la realización de comunicaciones seguras vía satélite. La Sociedad también está bien situada en sistemas militares de reconocimiento, como Helios II, Pleiades o Essaim, gracias al éxito de los satélites de observación de la Tierra, comerciales y militares (por ejemplo, Spot, Helios y ERS). La Dirección considera que los gobiernos europeos se han percatado de la importancia de los sistemas espaciales tras las campañas militares de Irak, Afganistán y Kosovo, y deberían comprometer mayores recursos para disfrutar de independencia en el uso de sistemas ubicados en el espacio (factor estratégico clave en el contexto de aparición de amenazas desiguales).

Satélites

Presentación

Los sistemas de satélites pueden agruparse en cuatro categorías: telecomunicaciones (civiles y militares), observación (civil y militar), ciencia y navegación. Los satélites de telecomunicaciones tienen múltiples aplicaciones, entre las que figuran los enlaces telefónicos de larga distancia o móviles, la teledifusión y la radiodifusión, la transmisión de datos, los multimedia e Internet. Pueden utilizarse para aplicaciones civiles o militares. Los satélites de observación permiten recopilar información para un gran número de ámbitos como la cartografía, la meteorología, el seguimiento de las evoluciones climáticas, la gestión agrícola y silvícola, la gestión de los recursos minerales, energéticos e hidráulicos así como las aplicaciones de vigilancia militar. Los satélites científicos son productos concebidos a medida para adaptarse a las características especiales de la misión que se les confía. Se utilizan por ejemplo para la observación astronómica de las fuentes de radiación del universo, la exploración de los planetas y el estudio de las ciencias de la tierra. Los sistemas de satélites de navegación emiten señales que permiten a los usuarios determinar su posición geográfica con gran precisión, y revisten una importancia significativa cada vez mayor en diversos sectores comerciales, como las líneas aéreas, los operadores de transporte terrestre y los servicios de emergencia por mar y aire, la agricultura y la pesca, el turismo y las redes de telecomunicaciones.

Mercado

EADS es uno de los mayores fabricantes europeos de satélites y se beneficia de su estrecha y duradera relación con clientes institucionales de Francia, Alemania, España y el Reino Unido, con la posibilidad de acceder a sus respectivos presupuestos nacionales. El mercado de la fabricación de satélites comerciales de telecomunicaciones está marcado por una fuerte competencia, y las decisiones de compra por parte de los clientes se basan esencialmente en los precios, la experiencia técnica y las referencias anteriores. Los principales competidores de EADS son los americanos Boeing, Loral y Lockheed Martin y el francés Alcatel Space.

La Dirección prevé que el segmento de los satélites de telecomunicaciones, en estos momentos en retroceso como consecuencia de la recesión económica mundial y los problemas de los operadores de satélites, podría recuperarse gracias a los siguientes factores: (1) el crecimiento de la demanda de telecomunicaciones, incluido Internet, los multimedia y las aplicaciones militares y (2) una mayor demanda para reemplazar los satélites actuales. EADS pretende posicionarse como un agente significativo en este campo con el fin de participar en la potencial recuperación del mercado.

En Europa, el mercado de los satélites de navegación, científicos y de observación se organiza por criterios nacionales o de forma multilateral y en virtud del principio de justa compensación, en el marco del cual los contratos son adjudicados a proveedores nacionales en proporción a las contribuciones respectivas de los países de los proveedores.

En materia de satélites de navegación, científicos y de observación, la Dirección estima que la cuota de mercado a la que EADS puede acceder asciende aproximadamente a un 50%. A la cabeza del mercado institucional europeo, EADS estima que se está desarrollando una demanda de exportación emergente en lo que respecta a los sistemas de observación de la Tierra.

Por otra parte, es posible que los organismos civiles nacionales, incluida la Agencia Espacial Europea ("AEE"), muestren mayores necesidades de satélites de observación terrestre en el marco de los programas europeos de protección del medio ambiente. Este aspecto se identificó como un objetivo clave en el acuerdo marco de la UE/AEE en 2003 sobre una Política Espacial Europea y dicho objetivo se resaltó mediante el fortalecimiento de la iniciativa GMES.

EADS prevé una estabilidad a medio plazo del mercado de los satélites científicos.

Los acuerdos alcanzados durante el año 2003 en el ámbito de la UE y entre los estados miembros de la AEE han despejado el camino para el desarrollo y aplicación de Galileo, el nuevo sistema de navegación mundial vía satélite europeo. Esto refuerza la situación del mercado de navegación vía satélite (sector de servicios relacionados con la navegación y desarrollo/aplicación del sistema) y el programa incrementará la demanda de soluciones individualizadas para clientes y usuarios.

En el mercado institucional de satélites de navegación, científicos y de observación, EADS compite con varias compañías, muchas de las cuales intervienen en calidad de contratista principal. Las agencias espaciales y otros clientes institucionales también pueden decidir conservar el control del diseño de la misión interviniendo como contratista principal único o asociado para determinados programas.

En el mercado de los satélites militares, EADS prevé un aumento de la demanda de satélites de telecomunicaciones y observación. En los últimos conflictos, han quedado patentes las deficiencias de las capacidades militares de los países

europeos en este campo, mientras que la necesidad de estar preparados para amenazas esquivas ha hecho que esos sistemas avancen en la escala de prioridades. Una característica importante de tales mercados militares es el carácter previsible del volumen de negocios a largo plazo. El crecimiento del mercado de los satélites de telecomunicaciones militares se pone de manifiesto por la participación de Paradigm en el programa Skynet 5.

Productos

EADS Astrium elabora plataformas de satélites, cargas útiles e importantes subsistemas y una amplia variedad de equipos, y de este modo la Sociedad puede ofrecer a sus clientes sistemas de satélite llave-en-mano.

Satélites de Telecomunicaciones. EADS Astrium fabrica satélites de telecomunicaciones para aplicaciones fijas y móviles y servicios de difusión directa al hogar. Los satélites geoestacionarios de telecomunicaciones de EADS se basan en plataformas de la familia EUROSTAR, cuya versión más reciente es EUROSTAR 3000 (hasta la fecha se han realizado 35 pedidos de dichos satélites).

En 2003, EADS Astrium obtuvo la adjudicación de un contrato por parte de la compañía canadiense Telesat para crear el satélite F1R Anik, un contrato de Eutelstat para crear el satélite Hotbird 8 y el contrato Arabsat 4A y 4B para el desarrollo de dos satélites y la mejora de centros de control terrestres de Arabsat.

El satélite EUROSTAR 2000+ de Hellas-Sat, que proporcionará servicios de telecomunicaciones para los Juegos Olímpicos que se celebrarán en Grecia en 2004, se lanzó satisfactoriamente en mayo de 2003.

En el campo de los satélites de telecomunicaciones militares, en 2003, se adjudicó a Paradigm el contrato Skynet 5 por parte del MdD británico. EADS Astrium, a través de la celebración de un contrato con Paradigm, es el principal responsable del sistema encargado del diseño y la construcción de dos vehículos espaciales Skynet 5, así como de la realización de la mejora del segmento terrestre y el suministro de terminales de comunicaciones por satélite adicionales.

Satélites de Observación. EADS es el principal proveedor europeo de sistemas de observación de la Tierra por satélite para aplicaciones civiles y militares. En este ámbito, EADS se beneficia de forma significativa de los elementos comunes a los programas civiles y militares.

EADS es el contratista principal de los siguientes programas civiles de observación terrestre de la AEE: Envisat, un satélite europeo de seguimiento ambiental lanzado en marzo de 2002; Metop, un sistema de satélite meteorológico de órbita polar de próxima generación que estará operativo en 2005; y Spot 5, un sistema satélite de alta resolución con mayor capacidad de cobertura lanzado en mayo de 2002.

En 2003, EADS Astrium obtuvo la adjudicación de diversos contratos importantes relativos a programas de observación, entre los cuales se encuentra (1) un contrato de la agencia espacial nacional francesa ("CNES"), por valor de €314 millones, como contratista principal de dos pequeños satélites de observación de la Tierra de gran agilidad, Pleiades, para aplicaciones civiles y militares que se lanzarán en 2008 y 2009 y (2) un contrato con la AEE para el desarrollo del satélite Aeolus que incluye la plataforma y el instrumento de estudio atmosférico Aladin.

EADS Astrium es el contratista principal del programa Helios, el único sistema de satélite europeo óptico de observación militar que existe hasta ahora. EADS Astrium está fabricando actualmente los sistemas de satélites y terrestres de segunda generación Helios 2. También es el contratista principal del demostrador de microsátélites Essaim, tanto en lo que respecta al segmento terrestre como al lanzamiento para la observación militar de la actividad electromagnética.

Satélites Científicos. EADS Astrium es el principal contratista de naves espaciales de los programas científicos más importantes de la AEE, como el observatorio solar Soho, las cuatro naves Cluster II, el X-Ray Multi-Mirror, el telescopio espacial Newton y las sondas interplanetarias Mars Express, Rosetta y Venus Express. En 2003, Mars Express aterrizó con éxito sobre la superficie de Marte y se ha adjudicado a EADS Astrium el contrato para la siguiente misión a dicho planeta.

Satélites de Navegación. EADS Astrium ha constituido, junto con Alcatel Space, Alenia Spazio y GSS, una sociedad dedicada específicamente a la construcción y a la aplicación del sistema europeo de navegación Galileo. Como accionista principal de Galileo Industries S.A. ("**Galileo Industries**"), EADS Astrium desempeña un papel crucial en el desarrollo de Galileo, que, según las previsiones, debería estar funcionando para el año 2008. En julio de 2003, se adjudicó a Galileo Industries un contrato relativo al primero de dos satélites de prueba, cuya fecha de lanzamiento está prevista para finales de 2005. EADS Astrium Alemania proporcionará el sistema de aviónica y piezas de los generadores solares de los satélites de prueba de Galileo, mientras que EADS Astrium Reino Unido es responsable del desarrollo de la carga útil y del segmento terrestre. Asimismo, en julio de 2003, el Grupo Thales firmó un acuerdo de intenciones en virtud del cual Thales adquirirá una participación del 12% en el capital de Galileo Industries.

Infraestructuras Orbitales

Presentación

El segmento de las infraestructuras orbitales comprende sistemas espaciales tripulados y no tripulados. El ámbito de actividad más importante de este sector está constituido por la Estación Espacial Internacional ("**SSI**"), así como por los programas de desarrollo de vehículos y equipos y servicios relacionados. El accidente del transbordador espacial Columbia

en 2002 ha provocado el aplazamiento del lanzamiento del módulo europeo Columbus durante dos años, que actualmente está previsto para 2006.

Mercado

La demanda de sistemas de infraestructuras orbitales procede básicamente de agencias espaciales que se benefician de financiación pública, en particular la AEE, la NASA, la RKA (Rusia) y la NASDA (Japón). Estos sistemas se construyen generalmente mediante la cooperación entre socios internacionales. La principal contribución de Europa a la SSI incluye: (1) un módulo de laboratorio unido permanentemente a la SSI, la *Columbus Orbital Facility*, y (2) los ATV (Vehículo de Transporte Automatizado) que permitan la entrega de mercancías y la prestación de otros servicios para la SSI.

En el momento en el que la SSI esté funcionando con toda su capacidad, habrá una serie de productos de infraestructuras orbitales que estarán a disposición de los competidores generales, como el equipo adicional para la realización de experimentos científicos, así como un mercado de utilización y mantenimiento de la estación espacial. EADS ST compite en la actualidad por un contrato de doce años para prestar servicios a la SSI.

Productos

Laboratorios Habitados o Hábitats. EADS-ST es el contratista principal del desarrollo y de la integración de la *Columbus Orbital Facility* y se encarga de su sistema de gestión de datos a bordo. Participa además en la construcción del sistema robótico europeo de la SSI.

Vehículos. EADS-ST es el contratista principal para el desarrollo y la fabricación del ATV (*Automated Transfer Vehicle*), diseñado para transportar combustible y mercancías hasta la SSI, y para proporcionar capacidad de reingreso y una solución para la eliminación de residuos. El primer ATV será lanzado por el Ariane 5 en 2005 y habrá un total de, aproximadamente, 8 misiones ATV planificadas hasta el año 2013.

Instalaciones para la Realización de Experimentos. En virtud del contrato con la AEE y DLR, EADS-ST proporciona instalaciones para la realización de experimentos, que se utilizarán para investigar en condiciones de microgravedad.

Lanzadores y Servicios de Lanzamiento

Presentación

Los sistemas espaciales (satélites, elementos de infraestructuras orbitales, sondas interplanetarias) dependen de lanzadores de múltiples etapas propulsados por cohetes para ser puestos en órbita; el lanzador se consume durante el lanzamiento. EADS-ST desarrolla dos tipos de actividades diferentes: (i) la fabricación de lanzadores para uso civil y militar y (ii) la prestación de servicios de lanzamiento por medio de sus participaciones en Arianespace, Starsem y Eurockot.

Mercado

La evolución del mercado de lanzadores depende de la demanda de satélites, infraestructuras orbitales y vehículos de exploración del espacio. La Dirección estima que el promedio de mercado al que pueden acceder los servicios de lanzamiento sigue siendo bajo, aproximadamente de 20 cargas útiles anuales, compuesto principalmente por satélites de telecomunicaciones geoestacionarios. No obstante, esta cifra puede variar en función de la influencia de los ciclos económicos. Este mercado no incluye los servicios de lanzamiento institucionales destinados a los organismos gubernamentales y militares americano, ruso y chino.

La aparición en el mercado de satélites de una clientela privada cada vez más importante y que se mueve por imperativos de rentabilidad ha favorecido el desarrollo de sociedades de servicios de lanzamiento, deseosas de rivalizar en precios y calidad de servicio. Entre ellos, se han constituido ciertas *joint ventures*, que combinan el acceso a cohetes militares fiables a precio reducido de empresas de la antigua Unión Soviética con los conocimientos técnicos y el acceso al mercado abierto a los satélites de fabricantes occidentales. Esta situación crea una fuerte competencia en el mercado de lanzamientos comerciales.

En el ámbito de defensa, Francia sigue una política independiente para contar con su propia fuerza de disuasión que se basa actualmente en sistemas de misiles balísticos lanzados desde submarinos. En 1998, el Estado Francés decidió desarrollar una nueva generación de misiles balísticos. Además de las nuevas ventas generadas y del desarrollo financiado por el Estado, el segmento de los misiles balísticos requiere importantes trabajos de mantenimiento para garantizar la capacidad operativa de los sistemas durante toda la vida de los equipos, que puede prolongarse durante varias décadas. Las actividades de EADS Space en el segmento de los misiles balísticos las lleva a cabo su filial EADS-ST, que es el proveedor exclusivo de misiles del Estado Francés, su único cliente en este ámbito.

Oferta de Productos y Servicios

Servicios de Lanzamiento. EADS-ST interviene en el ámbito de los servicios de lanzamiento a través de sus participaciones en Ariespace para los lanzadores pesados, Starsem para los lanzadores medios y Eurockot para los lanzadores ligeros.

Ariespace. EADS-ST es el segundo accionista mayoritario de Ariespace después de la CNES, con una participación del 27,13% (directa e indirecta) y es el accionista industrial mayoritario. Ariespace es el mayor proveedor de servicios de lanzamiento comerciales en cuanto a ventas totales en 2003, con más de 147 lanzamientos comerciales por satélite desde 1984. Distribuye y vende lanzadores europeos en el mercado mundial y realiza lanzamientos desde el centro espacial de Kourou, en la Guayana francesa. La cuota de mercado a la que puede acceder supera el 50%. En 2003, se realizó un lanzamiento de Ariane 4 (para un cliente civil) y tres

de Ariane 5 con 7 cargas útiles (cuatro para clientes civiles y 3 para clientes institucionales). La versión de Ariane 5 utilizada en la actualidad es capaz de poner en órbita de transmisión geoestacionaria una o más cargas útiles cuya masa total puede alcanzar las 6,9 toneladas. El primer lanzamiento comercial de Ariane 5 tuvo lugar en 1999. En 2002, se lanzaron con éxito cuatro Ariane 5, uno en 2001 y tres en 2002.

En relación con la carta de pedido firmada en junio de 2003 por importe de €3.000 millones, Ariespace y EADS-ST están negociando actualmente, la entrega de 30 versiones de mayor capacidad de Ariane 5, capaces de llevar una carga útil de hasta diez toneladas.

Starsem. EADS-ST es titular directo de un 35% del capital de la sociedad de Derecho francés Starsem, junto con Ariespace (15%), la agencia espacial rusa (25%) y la Oficina Central Rusa de Concepción Especializada "Progress" (25%). La sociedad Starsem comercializa los servicios de lanzamiento garantizados por los lanzadores Soyuz para naves espaciales de peso medio en órbitas bajas o síncronas solares, así como para misiones interplanetarias. La Conferencia de Ministros de la AEE celebrada en mayo de 2003 aprobó la oferta de lanzamientos Soyuz de Kourou. Dichos lanzamientos deberían producirse a partir de 2007 y serán realizados por Ariespace. En 2003, Soyuz realizó con éxito el lanzamiento de la misión Mars Express de la AEE y del satélite israelí Amos 2.

Eurockot. Las sociedades *EADS-ST* (51%) y *Khrunichev* (49%) controlan de forma conjunta Eurockot Launch Services, empresa que presta servicios de lanzamiento de pequeños satélites en órbita baja y a bajo coste, recurriendo a lanzadores Rockot, derivados de los misiles balísticos SS19. En 2003, Eurockot llevó a cabo con éxito dos lanzamientos (la Misión de órbita múltiple MOM y el satélite japonés Servis-1). La cartera de pedidos de Eurockot incluye el lanzamiento de CryoSat para la AEE (2004), la misión Kompsat-2 de Corea y la nave espacial GOCE de la AEE (2005).

Lanzadores Comerciales. EADS-ST fabrica lanzadores y realiza trabajos de investigación y desarrollo en el marco de los programas Ariane. La AEE financia el desarrollo de los lanzadores Ariane y tecnologías relacionadas. Después de que la AEE certifica el lanzador, Ariespace garantiza la comercialización y la venta de los servicios de lanzamiento en todo el mundo. La conferencia ministerial de la AEE celebrada en mayo de 2003 confirmó a EADS-ST como único contratista principal del sistema Ariane 5, lo cual significa que EADS-ST gestionará todos los contratos que traten sobre la producción de vehículos de lanzamiento.

EADS-ST se está concentrando actualmente en la producción del Ariane 5 y en poner de nuevo a punto la versión con

capacidad para 10 toneladas del Ariane 5. Además de su función de contratista principal, EADS suministra todas las fases de Ariane 5, el módulo de equipamiento de vehículos, el software de vuelo y diversos componentes subensamblados. Estas actividades realizadas en el marco de los programas Ariane demuestran la posición clave que EADS ocupa en el mercado europeo de lanzadores. Además, EADS produce también equipos de lanzadores para clientes fuera de Europa, en particular para Estados Unidos.

La Dirección sigue trabajando para recortar los costes de producción y reestructurar las actividades de lanzadores de EADS en una única empresa que se haga cargo de la función de contratista principal del desarrollo y la fabricación de Ariane.

La Conferencia Ministerial de la AEE celebrada en mayo de 2003 también se ha comprometido firmemente con el programa "**Acceso Europeo Garantizado al Espacio**" (EGAS), mediante la decisión de financiar la cualificación ECA de Ariane 5 y respaldar el plan de recuperación de Arianespace durante un período de cinco años.

Misiles Balísticos. EADS-ST es la única empresa de Europa que diseña, fabrica, ensaya y presta mantenimiento de misiles balísticos. En virtud de su contrato con el Estado Francés, EADS-ST ha producido la serie MSBS lanzada desde submarinos (M1, M2, M20, M4, M45), así como instalaciones de lanzamiento en la base naval de Brest. El M45 se despliega a bordo del submarino nuclear francés de misiles balísticos de nueva generación. La empresa se encarga del mantenimiento operativo del sistema de misiles M45 hasta el final de su vida operativa. EADS-ST ha sido contratada para desarrollar el M51, un nuevo sistema de misiles estratégico para submarinos con mayores capacidades técnicas y operativas. Según las previsiones, la fase inicial de desarrollo finalizará en 2008. EADS-ST también ha realizado algunas propuestas al MdD francés relativas a las instalaciones de pruebas de alcance y a la fase de producción del M51. La Dirección considera que el desarrollo y la producción del M51 garantizarán a EADS a largo plazo una carga de trabajo de alto contenido tecnológico relacionada con las labores de desarrollo y de producción ulteriores.

Además de ser relativamente previsibles, los pedidos en curso que suponen el desarrollo de misiles balísticos coinciden con el inicio de la fase de producción del Ariane 5, lo que permite una utilización óptima de la capacidad de desarrollo de esta actividad.

En el marco de los esfuerzos estadounidenses por desarrollar sistemas de defensa contra ataques con misiles, EADS Astrium y EADS-ST han sido seleccionadas por la OTAN como miembros del consorcio trasatlántico encargado de llevar a cabo un estudio de viabilidad sobre un sistema de defensa antimisiles en un teatro de operaciones. En julio de 2002, EADS firmó un protocolo de intenciones con Boeing para la realización del proyecto sobre el sistema de defensa anti-misiles, lo que evidencia el papel central que EADS ocupa en el desarrollo y despliegue de un sistema europeo de defensa contra misiles

balísticos. Por otra parte, EADS-ST ha efectuado diversas propuestas al MdD francés sobre futuros trabajos en el campo de las capacidades de defensa de misiles.

Servicios Espaciales

Para EADS, los servicios de telecomunicaciones militares por satélite son un campo muy importante para el futuro crecimiento de la Sociedad. En julio de 2002, EADS y BAE SYSTEMS constituyeron conjuntamente Paradigm para satisfacer las necesidades de prestación de servicios del programa Skynet 5 del MdD británico, futuro sistema de telecomunicaciones militares por satélite del Reino Unido. En octubre de 2003, se adjudicó a Paradigm un contrato de £2.500 millones por parte del MdD británico para la prestación de servicios de comunicaciones de defensa de nueva generación ubicados en el espacio usando satélites Skynet 5, sistemas terrestres y terminales.

En diciembre de 2003 EADS Space Services, con un equipo de socios entre los que se encuentran Inmarsat y Thales, presentó su oferta para convertirse en el concesionario de la fase de despliegue y posterior fase de funcionamiento de Galileo. Se espera que el concesionario que se designe dirija la coordinación de la financiación privada para dichas fases de Galileo, y debería convertirse en última instancia en la Empresa Operadora de Galileo.

EADS participa, a nivel de propuesta, en los programas de telecomunicaciones militares seguras de la OTAN y del MdD alemán.

EADS también posee participaciones en sociedades que prestan servicios comerciales de observación de la Tierra (i.e. Spotimage/Infoterra).

Producción y Proveedores

La División Espacio gestiona actualmente centros productivos situados en Francia (Vélizy, Les Mureaux, Burdeos y Toulouse), en Alemania (Backnang, Bremen, Friedrichshafen, Lampoldshausen, Ottobrunn, Rostock y Trauen), en España (Madrid), en el Reino Unido (Porsmouth y Stevenage) y en la Guayana Francesa (Kourou).

1.1.7 Inversiones

Dassault Aviation

EADS posee una participación del 46,03% en Dassault Aviation, sociedad que cotiza en el *Premier Marché* de la Bolsa de París y en la que también poseen participaciones el Groupe Industriel Marcel Dassault ("GIMD") (50,02%), con un porcentaje de flotación libre (4,04%).

Dassault Aviation es una de las principales figuras en el mercado mundial de los aviones de combate y reactores privados. Fundada en 1945, la sociedad Dassault Aviation ha vendido más de 7.500 aviones militares y civiles a clientes de más de 73 países.

Dassault Aviation se apoya en su experiencia como diseñador y arquitecto industrial de sistemas complejos para concebir, desarrollar y producir una amplia gama de aviones militares y de reactores privados.

Con la finalidad de evitar cualquier conflicto potencial entre los productos militares de Dassault Aviation y de EADS (Rafale y Eurofighter) y para facilitar una estrategia de "murallas chinas", la Dirección ha decidido confiar la gestión de la participación accionarial de EADS en Dassault Aviation al departamento de Coordinación Estratégica, y no a la División Aeronáutica, que gestiona el programa Eurofighter.

Aviones Militares. Dassault Aviation ofrece dos aviones de combate polivalentes, el Rafale y la familia del Mirage 2000.

- **Rafale.** El programa Rafale comprende tres versiones de un bimotor de combate polivalente destinado a las fuerzas aéreas y navales. De acuerdo con documentos presupuestarios gubernamentales, Francia prevé la adquisición de 294 Rafale, de los que 234 son para el ejército del aire y 60 para la marina, por un coste total de €32.300 millones, incluyendo €9.500 millones para desarrollo. Ya se ha realizado un pedido de 61 aviones; de ellos, 36 están destinados al ejército del aire y 25 a la marina. En 2001, el primer grupo operativo de Rafale para la marina se puso en marcha en el portaaviones Charles De Gaulle. A finales de 2002 se entregaron doce Rafale.
- **Mirage 2000.** Hay dos versiones de la familia Mirage:
 - (1) el Mirage 2000-5, la última versión, es un avión de combate polivalente concebido para la superioridad aérea, así como para misiones aire-tierra. El Mirage 2000-5 puede armarse con un misil de interceptación y de combate aire-aire MBC MICA; y
 - (2) el Mirage 2000-D, un avión de penetración de todo tiempo utilizado por el ejército del aire francés, está en curso de adaptación para poner en servicio el nuevo misil aire-tierra lanzado a distancia de seguridad MBC SCALP EG. Los últimos aviones pedidos por la fuerza aérea francesa en 1996 se entregaron en 2001.

Ya se han encargado más de 600 aviones Mirage 2000, la mitad de los cuales son para países extranjeros.

Reactores Privados. Dassault Aviation ofrece una amplia gama de productos dentro de la gama alta de los reactores privados. Desde la entrega del primer Falcon 20 en 1965, se han entregado más de 1.400 reactores de negocios Falcon. Los Falcon que se encuentran actualmente en servicio operan en más de 60 países de todo el mundo, realizando operaciones de transporte para empresas, personas VIP y gobierno. La familia de reactores Falcon incluye cuatro reactores trimotores: el Falcon 50EX, 900C, 900EX y 7X; el Falcon 2000 bimotor y el Falcon 2000EX, presentado en octubre de 2000. Con el cambio de siglo el reactor Dassault Falcon se convirtió en líder de su categoría. En 2002, se cerraron 72 pedidos netos, en comparación con los 73 del año 2001. A pesar del descenso del número de pedidos empresariales que refleja la recesión económica general, en 2002 se entregaron 66 Falcons. Ese mismo año, se presentó al público el último proyecto de la familia Falcon, el tritubo de largo alcance, Falcon 7X, en la planta de Dassault en Teterboro, Nueva Jersey. Actualmente, se encuentra en fase de desarrollo.

Dasa-Dornier Luftfahrt

DADC, en la que EADS tiene una participación del 75%, posee una participación del 93,6% en Dornier GmbH, que a su vez controla el 1,58% del capital de Fairchild Dornier Luftfahrt Beteiligungs GmbH, accionista único de Dornier Luftfahrt GmbH. A través de esta participación minoritaria, EADS no participa en ninguna decisión comercial relativa a Dornier Luftfahrt.

1.2 Propiedad Industrial e Intelectual

Los derechos de propiedad industrial e intelectual ("DPII"), tales como las patentes, las marcas y el *know-how*, desempeñan un importante papel en la producción y protección de los productos y las tecnologías de EADS. La utilización de derechos de propiedad industrial e intelectual permite a EADS mantener una posición competitiva y fabricar y vender sus productos libremente.

Cada una de las filiales del Grupo ostenta derechos de propiedad industrial e intelectual específicos a sus correspondientes actividades. Los DPII utilizados en todo el Grupo pueden ser titularidad directa de la filial que los generó, o utilizarse mediante el otorgamiento de una licencia por parte de EADS, en caso de que dichos DPII sean de interés común para el Grupo. EADS también ostenta DPII directamente o mediante el otorgamiento de contratos de licencia con sus filiales.

EADS centraliza y coordina la cartera de DPII del Grupo, participa junto con las filiales en su gestión y promueve el otorgamiento de licencias entre sus filiales con respecto a los DPII de interés común. Asimismo, EADS garantiza que se han introducido procedimientos para proteger la confidencialidad de los DPII del Grupo y salvaguardar los derechos de terceros (en el caso de las *joint ventures*).

1.3 Empleados

A 31 de diciembre de 2003, la plantilla de EADS ascendía a 109.135 empleados. Las siguientes tablas muestran la cifra de empleados de EADS por sector y por zona geográfica. Los empleados de sociedades que siguen el criterio contable del método proporcional (como ATR y MBDA) se incluyen en las tablas de acuerdo con dicho método.

Empleados de EADS por Sector

	31 diciembre de 2003	31 diciembre de 2002	31 diciembre de 2001
Airbus	49.520	46.409	45.543
Aviones de Transporte Militar	3.428	3.593	3.573
Aeronáutica	18.031 ^(*)	25.547	24.230
Sistemas de Defensa y Seguridad	24.844 ^(*)	16.782	17.650
Espacio	11.991 ^(**)	10.366	10.414
Sedes y Centros de Investigación	1.321 ^(***)	1.270	1.557
Total EADS	109.135	103.967	102.967

^(*) La unidad de negocio de Aviación Militar se traspasó de la División Aeronáutica a la División de Sistemas de Defensa y Seguridad en septiembre de 2003.

^(**) En 2003, el porcentaje de consolidación correspondiente a Astrium pasó del 75% al 100%, lo que supuso un aumento de 2.279 empleados.

^(***) Incluyendo los empleados de EADS North America desde diciembre de 2003.

Empleados de EADS por Zona Geográfica

	31 de diciembre de 2003		31 de diciembre de 2002		31 de diciembre de 2001	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Francia	42.858	39,3	41.744	40,2	41.550	40,4
Alemania	41.103	37,7	38.733	37,3	38.445	37,3
España	8.063	7,4	7.759	7,5	7.893	7,7
Reino Unido	13.125	12,0	11.893	11,4	11.754	11,4
Italia	682	0,6	765	0,7	767	0,7
EE.UU.	2.554	2,3	2.653	2,5	2.175	2,1
Resto del Mundo	750	0,7	420	0,4	383	0,4
Total EADS	109.135	100,0	103.967	100,0	102.967	100,0

1.4 Investigación y Desarrollo

Las actividades de investigación y desarrollo se basan en los siguientes principios:

- concesión a cada unidad de negocio de la responsabilidad total del desarrollo del producto con el fin de ajustarse a las necesidades específicas de los mercados y los clientes,

permitiéndoles un alto grado de autonomía a la hora de establecer programas de investigación;

- coordinación de las actividades de investigación y tecnológicas entre las distintas unidades de negocio mediante una red de investigación y tecnología (la "**EADS R&T Network**") que facilita la circulación y el intercambio de

información y resultados de investigaciones dentro del Grupo y permite establecer un programa común de R&T que promueva la innovación a largo plazo; y

- compartir recursos, capacidades y medios de investigación a través de un centro común de investigación a nivel europeo ("**Corporate Research Center**" o "**CRC**"), con centros operativos en Hamburgo, Suresnes, Toulouse, Ottobrunn y una Oficina Tecnológica en Moscú.

Se están aplicando una serie de proyectos transversales, que giran fundamentalmente alrededor de dos ejes principales:

- El funcionamiento de la EADS R&T Network y su ampliación a todas las entidades del Grupo, generalizando la utilización de los mejores métodos del momento y utilizando el CRC y los equipos de trabajo de las unidades de negocio para optimizar la utilización de las distintas capacidades en campos como los materiales, los compuestos, la electrónica, la propulsión, la energía, la aerodinámica, el control de vuelo, el procesamiento de imágenes o la tecnología de la información.
- La optimización e integración de competencias y actividades de los laboratorios CRC.

Véase también la "Parte 1/1.1 Examen y Análisis por Parte de la Dirección de la Situación Financiera y los Resultados de las Actividades Ordinarias".

1.5 Factores de Riesgo

EADS está sujeta a diversos riesgos e incertidumbres que pueden afectar a su rendimiento económico. La actividad, la situación financiera o los resultados de las actividades de EADS podrían verse perjudicados de manera significativa por los riesgos que se describen a continuación. Dichos riesgos no son los únicos a los que se enfrenta EADS, sino que otros riesgos que actualmente EADS no conoce o que no considera relevantes, pueden también afectar negativamente a sus actividades empresariales.

1.5.1 Riesgos de Mercado

Exposición a Riesgos Derivados del Tipo de Cambio

Los ingresos de EADS se denominan principalmente en dólares, mientras que la mayor parte de los gastos incurridos lo están en euros y en libras esterlinas. En consecuencia, en la medida en que EADS no utilice instrumentos financieros para cubrir la exposición al riesgo derivado de dicho desequilibrio entre las divisas extranjeras, sus beneficios se verán afectados por las fluctuaciones que se produzcan en el tipo de cambio €/€/\$ y £/\$. EADS ha introducido, por este motivo, una estrategia relativa a tipos de cambio para gestionar y minimizar dicha exposición. Con el fin de asegurar los tipos de cambio a los que se convierten a euros o libras esterlinas los ingresos en dólares estadounidenses (procedentes principalmente de Airbus), EADS gestiona una cartera de cobertura a largo plazo. Es difícil determinar si la exposición al riesgo derivado del tipo de cambio

de EADS se materializará y, en su caso, cuándo llegará a materializarse, en particular si tenemos en cuenta la posibilidad de que se produzcan variaciones no predecibles en el volumen de negocios a causa de cancelaciones de pedidos o aplazamientos. Por otra parte, ya que un porcentaje importante de la exposición de EADS a riesgos derivados del tipo de cambio se cubre mediante acuerdos contractuales con terceros, EADS está igualmente expuesta al riesgo de que las respectivas contrapartes incumplan tales acuerdos. Véase la "Parte 1/1.1.7 Gestión de Riesgos de Mercado – Riesgo de Crédito de Contrapartida". No puede garantizarse que la estrategia de cobertura del tipo de cambio de EADS la proteja plenamente frente a variaciones significativas en los tipos de cambio del dólar respecto al euro y a la libra esterlina, ni de que dichas variaciones no afecten a los resultados de sus actividades o a su situación financiera.

El volumen de negocios consolidado, los costes, el activo y el pasivo de EADS denominados en divisas distintas al euro se convierten a euros para la elaboración de los estados financieros. Dado que la estrategia de cobertura del riesgo derivado del tipo de cambio de EADS pretende cubrir los resultados antes de intereses e impuestos, las variaciones del valor de estas divisas en relación con el euro afectarían al valor en euros del volumen de negocios, los costes, el activo y el pasivo de EADS incluido en los informes.

Las fluctuaciones de los tipos de cambio de las divisas distintas al dólar estadounidense en las cuales estén denominados los principales costes de fabricación en los que incurra EADS (principalmente el euro) pueden distorsionar la competitividad relativa de EADS y de aquellos de sus competidores cuyos costes estén denominados en otras divisas. Esta situación se produce, particularmente, como consecuencia de las fluctuaciones relativas al dólar estadounidense, ya que el precio de muchos de los productos de EADS y de los de sus competidores se fija en dólares estadounidenses. La competitividad de EADS puede verse mermada en la medida en que cualquiera de las principales divisas del Grupo se aprecie frente a las principales divisas de sus competidores.

Para consultar información cuantitativa sobre el riesgo derivado del tipo de cambio de EADS, así como una exposición sobre su política de cobertura del riesgo derivado del tipo de cambio, véase la "Parte 1/1.1.3 Evaluación de la Gestión – BAII* por División – Efecto de los Instrumentos de Cobertura sobre el BAII*" y la "Parte 1/1.1.7 Gestión de Riesgos de Mercado – Riesgo de Tipo de Cambio". Para consultar un resumen del tratamiento contable de las operaciones de cobertura de divisas de EADS, véase la "Parte 1/1.1.2 Consideraciones Contables Críticas, Políticas y Estimaciones – Tratamiento Contable de las Operaciones de Cobertura del Riesgo de Tipo de Cambio en los Estados Financieros".

Riesgos de Otras Fluctuaciones en los Mercados Financieros

EADS está expuesta no sólo al riesgo derivado del tipo de cambio de divisas, sino también a riesgos derivados del tipo de

interés, crediticios, de liquidez y a otros tipos de riesgos propios del mercado financiero. Para consultar una exposición sobre dichos riesgos y sobre la gestión de los mismos por parte de EADS, véase la "Parte 1/1.1.7 Gestión de Riesgos de Mercado".

Exposición al Riesgo de Financiación de Ventas

Con el fin de respaldar las ventas, EADS (principalmente a través de Airbus y ATR) puede participar en la financiación a clientes. En consecuencia, EADS cuenta con una importante cartera de arrendamientos financieros y otros acuerdos de financiación con compañías aéreas. Los riesgos derivados de las actividades de financiación de ventas pueden clasificarse en dos categorías: (i) riesgo crediticio, que concierne a la capacidad del cliente para cumplir sus obligaciones en virtud de sus acuerdos de financiación; y (ii) riesgo de valor del avión, que está vinculado principalmente a descensos inesperados en el valor futuro de las aeronaves. Las medidas adoptadas por EADS para mitigar dichos riesgos incluyen, la optimización de estructuras financieras y jurídicas, la diversificación entre series de aviones y clientes, análisis crediticios de las contrapartes de financiación, provisiones relativas a la exposición al riesgo del valor de los activos y de crédito y traspaso a terceros de la exposición a riesgos determinados. No puede garantizarse que dichas medidas protejan plenamente a EADS frente a eventuales impagos por parte de clientes ni frente a descensos significativos del valor de las aeronaves financiadas en el mercado de reventa.

Los acuerdos para la financiación de ventas de EADS exponen a la Sociedad al riesgo derivado del valor de las aeronaves, dado que mantiene intereses colaterales en las aeronaves con el fin de garantizar el cumplimiento por parte de los clientes de sus obligaciones financieras frente a EADS, y dado que garantiza parte del valor de mercado de ciertas aeronaves durante un período limitado posterior a su entrega a los clientes. En condiciones de mercado adversas, el mercado de aeronaves usadas podría perder liquidez y el valor de mercado de las aeronaves de este tipo podría disminuir considerablemente por debajo de los importes estimados. En el caso de que se produjera un impago bajo la financiación por parte de un cliente en el momento en que el valor de mercado de una aeronave usada hubiera disminuido de manera inesperada, EADS quedaría expuesta a la diferencia entre el importe del préstamo pendiente de pago y el valor de mercado de dicha aeronave. Del mismo modo, si un descenso imprevisto en el valor de mercado de una aeronave determinada se produjera durante el período de vigencia de la Garantía del Valor del Activo ("GVA") respecto a dicha aeronave, EADS quedaría expuesta a una pérdida por el importe máximo de la diferencia entre el valor de mercado de dicha aeronave y el importe de la GVA. No puede garantizarse que las medidas adoptadas por EADS sean suficientes para cubrir esas eventuales diferencias. Véase la "Parte 1/1.1.6 Liquidez y Recursos de Capital – Financiación de Ventas".

A través de la división de gestión de activos de Airbus y como resultado de determinadas operaciones de financiación llevadas a cabo en el pasado, EADS es propietaria de aeronaves usadas,

lo cual la expone directamente a las fluctuaciones en el valor de mercado de dichas aeronaves usadas.

1.5.2 Riesgos Relacionados con la Actividad Carácter Cíclico del Mercado de la Aviación

En 2003, el volumen de negocios combinado de Airbus y ATR representó aproximadamente dos tercios del volumen de negocios consolidado del Grupo. Tradicionalmente, el mercado de aeronaves comerciales para el transporte de pasajeros ha mostrado tendencias cíclicas que se derivan, en parte, de la influencia del crecimiento del producto interior bruto ("PIB") en la demanda de los pasajeros en el mercado de transporte aéreo. El crecimiento de las actividades de EADS en el ámbito de la aviación comercial ha estado, por lo tanto, ligado al del PIB. Sin embargo, otros factores desempeñan también un papel importante, como (i) la edad media y la obsolescencia técnica de la flota respecto de los aviones nuevos, (ii) el número y las características de los aviones que han sido retirados de servicio y que se encuentran pendientes de una posible vuelta a la actividad, (iii) los coeficientes de ocupación, (iv) la política de tarifas de las compañías aéreas, (v) la salud financiera de las compañías aéreas y (vi) la liberalización del mercado.

EADS y la división Airbus han puesto en práctica un sistema flexible de organización de la producción, con el fin de adaptarse a las alteraciones cíclicas de la demanda en el mercado. Véase el apartado "1.1.2 Airbus – Mercado". No obstante, EADS considera que el carácter cíclico seguirá siendo característico del mercado de aeronaves comerciales de pasajeros, y que los períodos de coyuntura económica de signo negativo, como los experimentados actualmente, pueden afectar negativamente en el futuro a su resultado operativo y a su situación financiera.

Impacto del Terrorismo, Epidemias y Acontecimientos Catastróficos en el Mercado de la Aviación

Como han demostrado los atentados de Nueva York y Madrid y la expansión del virus de la neumonía atípica (SARS), el terrorismo y las epidemias pueden afectar negativamente a la percepción por parte del público de la seguridad y comodidad de los viajes en avión y a la demanda efectiva de tales viajes y de aviones comerciales. Por otra parte, los accidentes aéreos graves pueden repercutir negativamente en la percepción que el público o las autoridades reguladoras tienen de la seguridad de un tipo de avión determinado, forma de diseño o compañía aérea. Como consecuencia de los atentados terroristas, epidemias y otros acontecimientos catastróficos, una compañía aérea puede enfrentarse a un repentino descenso de la demanda de viajes en avión y verse obligada a adoptar costosas medidas de seguridad. Como consecuencia de dichos acontecimientos, y su influencia negativa sobre el sector de las compañías aéreas en general o sobre compañías aéreas determinadas, EADS puede sufrir un descenso en la demanda de todos o de determinados tipos de aviones y sus clientes pueden posponer la entrega de nuevos aviones o cancelar pedidos.

Importancia del Gasto en Defensa

En 2003, aproximadamente el 20% del volumen de negocios consolidado de EADS estuvo generado por el gasto en defensa. Con independencia del mercado considerado, las inversiones en el ámbito de la defensa dependen de un complejo conjunto de consideraciones geopolíticas, de restricciones presupuestarias y de la capacidad de las fuerzas armadas para hacer frente a amenazas específicas y ejecutar determinadas misiones. El gasto de defensa puede experimentar fluctuaciones importantes de un año para otro y de un país a otro. Por tanto, unas condiciones económicas y políticas desfavorables, así como una coyuntura adversa en los mercados de defensa en los que EADS está presente, pueden tener consecuencias negativas en el futuro en el resultado operativo y la situación financiera de EADS.

En el caso de que varios países decidieran celebrar de forma conjunta contratos de aprovisionamiento de defensa, las presiones económicas, políticas o presupuestarias de alguno de dichos países podrían influir negativamente en la capacidad de EADS para participar en dichos contratos o incluso para cumplirlos.

Participación en Asociaciones Público-Privadas e Iniciativas de Financiación Privadas

Los clientes del sector de la defensa, sobre todo en el Reino Unido, solicitan cada vez con mayor frecuencia propuestas y contratos de concesión en virtud de planes conocidos como *asociaciones público-privadas* ("APP", *public-private partnerships*) o iniciativas de financiación privadas ("IFP", *private finance initiatives*). Las APP y las IFP difieren considerablemente de las ventas de equipamiento de defensa tradicionales, puesto que incorporan elementos tales como:

- la prestación de amplios servicios operativos durante el período de vida útil del equipamiento;
- propiedad y financiación continuada del equipo por una entidad distinta del cliente, como el proveedor del equipo;
- el cumplimiento obligatorio de requisitos específicos del cliente relativos a las normativas sobre contabilidad o sobre adquisición pública; y
- disposiciones que permiten al proveedor del servicio buscar clientes adicionales para la capacidad que no se utilice del mismo.

EADS es parte en contratos de APP e IFP, por ejemplo a través de Paradigm con Skynet 5 y servicios de telecomunicaciones relacionados, y participa en propuestas de IFP adicionales, tales como el proyecto Airtanker (FSTA).

Dado que la participación en APP y en IFP es muy novedosa para EADS, no se pueden ofrecer garantías de la medida en que ésta logrará de manera eficaz y efectiva (i) competir por futuros programas de APP e IFP, (ii) administrar los servicios contemplados en virtud de dichos contratos, (iii) financiar la adquisición del equipo y la prestación permanente de servicios relacionados con los mismos, o (iv) acceder a los mercados para la comercialización

del exceso de capacidad. EADS tampoco puede tener la certeza de que no se verá afectada por riesgos inesperados de carácter político, presupuestario, normativo o competitivo durante el dilatado periodo de tiempo que dure el programa de APP e IFP.

Competencia y Acceso al Mercado

La mayoría de las actividades de EADS son objeto de una fuerte competencia, sobre todo en el mercado de la aviación comercial, donde Airbus ha experimentado fuertes presiones a la baja en el pasado, relacionadas con los precios, como consecuencia de la citada competencia. EADS considera que algunas de las causas subyacentes de esta competencia en los precios se han atenuado gracias a las reestructuraciones en curso en el sector aeroespacial y de defensa. Sin embargo, el actual descenso de la demanda ha provocado una mayor presión por parte de determinados clientes con el fin de fomentar la competitividad en una serie de factores, como el precio y las condiciones de pago. No existen garantías de que dicha competencia no vaya a intensificarse, especialmente en el actual contexto de estancamiento económico prolongado.

Por otra parte, muchos de los contratos aeroespaciales y de defensa se conceden, de forma implícita o explícita, atendiendo a un criterio de preferencia nacional. Aunque EADS constituye una agrupación multinacional, lo que le permite una gran expansión en los mercados nacionales, la Sociedad afronta el riesgo de seguir en una situación de desventaja competitiva en determinados países, particularmente fuera de Europa, frente a proveedores locales de determinados productos. Habida cuenta de la importancia estratégica y de la sensibilidad política de los sectores aeroespacial y de defensa, se prevé que los aspectos políticos continuarán influyendo en muchos productos en un futuro próximo.

Disponibilidad de Financiación Pública

En el pasado, EADS y sus principales competidores se beneficiaron de financiación pública para la investigación y el desarrollo de sus productos, y la Sociedad ha recibido recientemente financiación por parte de determinados gobiernos en relación con el programa de aviones comerciales A380. Sin embargo, no hay garantía de que tales ayudas continúen estando disponibles para futuros proyectos. Desde 1992, la Unión Europea y Estados Unidos están vinculados por un acuerdo en el que se establecieron las condiciones en las que los Gobiernos pueden proporcionar ayuda financiera a los fabricantes de aviones civiles. No puede garantizarse que dichas condiciones no se modifiquen en el futuro.

Productos y Servicios de Alta Tecnología

La mayoría de los productos concebidos y fabricados por EADS son muy avanzados tecnológicamente y, a veces, implican la necesidad de desarrollar sistemas completamente nuevos. Asimismo, la mayoría de los productos de EADS deben funcionar en condiciones de utilización muy exigentes. Aunque EADS considera que cuenta con sofisticados métodos de diseño, fabricación y prueba de sus productos, no puede

garantizarse que estos productos se desarrollarán o explotarán con éxito, ni que obtendrán los resultados previstos.

Algunos de los contratos celebrados por EADS establecen (i) la renuncia a una parte del beneficio esperado, (ii) una reducción de los pagos a percibir, (iii) el compromiso de proporcionar un determinado servicio, (iv) un lanzamiento específico u otro producto sustitutivo, o (v) una reducción del precio de posteriores ventas realizadas al mismo cliente, en el supuesto de que los productos no se entreguen a tiempo o no funcionen correctamente. EADS adquirió una serie de compromisos en virtud del otorgamiento de contratos de fabricación de satélites de telecomunicaciones durante un período en el que este tipo de contratos incluía un ajustado plazo de entrega. No obstante, el mercado ha permitido la ampliación de dichos plazos con el fin de satisfacer los cada vez más complejos requisitos tecnológicos. No existen garantías de que no se produzca la imposición de sanciones por cumplimiento o la rescisión de contratos en el caso de que EADS no cumpla los plazos de entrega u otras obligaciones contractuales.

Al igual que ha sucedido en otras empresas, algunos de los productos de EADS han presentado fallos o problemas ocasionales, como algunos de sus vehículos de lanzamiento y satélites. No es posible asegurar que tales problemas no se volverán a producir en el futuro. Además de los costes derivados de la garantía de sus productos, de la ejecución de los contratos o de las medidas necesarias para lograr el cumplimiento de los mismos, estos fallos pueden incrementar los costes o producir pérdidas en el volumen de negocios y tener asimismo importantes consecuencias negativas en la reputación comercial de los productos de EADS. Véase "– Riesgos jurídicos – Responsabilidad derivada de los Productos y sus Garantías".

Programa Principal de Investigación y Desarrollo

El entorno comercial de un buen número de los principales sectores de actividad de EADS se caracteriza por tener asociados importantes gastos de investigación y desarrollo que requieren considerables inversiones iniciales. Los planes de negocio que han motivado estas inversiones prevén un largo período de amortización antes de lograr la recuperación de la inversión. No es posible garantizar que se cumplan las premisas técnicas, comerciales y de mercado que han servido de base a dichos planes de negocio, ni que, en consecuencia, se consigan alcanzar los beneficios o el período de amortización previstos en dichos planes.

Compromisos Relativos a Pensiones Asumidos en el Reino Unido

EADS participa en varias *joint ventures* con BAE SYSTEMS, entre las que destacan, por lo que respecta a su plantilla, Airbus y MBDA. Con respecto a estas *joint ventures*, mientras BAE SYSTEMS siga siendo accionista, los empleados del Reino Unido podrán participar en los planes de pensiones de BAE SYSTEMS, que actualmente están calificados como planes de pensiones de beneficios definidos. Recientemente, BAE SYSTEMS ha anunciado una diferencia negativa de los activos de los planes

de jubilación respecto de los pasivos correspondientes, que asciende a £2.099 millones. Esta diferencia habría sido contabilizada por BAE SYSTEMS si la nueva norma contable FRS 17 del Reino Unido hubiera estado en vigor. Como partícipes en los planes de BAE SYSTEMS, es posible que las *joint ventures* de EADS se vean afectadas por esta diferencia. Sin embargo, los acuerdos de *joint venture* entre EADS y BAE SYSTEMS, limitan las contribuciones que la *joint venture* debe realizar al plan de pensiones durante un período de tiempo determinado (por ejemplo hasta 2011 en el caso de Airbus). Toda contribución adicional que haya que realizar correrá a cargo de BAE SYSTEMS. En consecuencia, EADS no está expuesta al incremento de las contribuciones derivado de la escasez de financiación del plan de pensiones, durante el período de limitación. Actualmente, EADS sólo dispone de información parcial relativa al modo en que esta circunstancia podría afectar a las *joint ventures* una vez vencido el período de limitación.

El 1 de noviembre de 2003, EADS estableció un nuevo plan de pensiones para Astrium Reino Unido. Los beneficios comprometidos de conformidad con el nuevo plan, en el supuesto de que todos los empleados escojan transferir sus prestaciones, ascienden a £117 millones. El plan tiene unos activos de £65 millones, lo que arroja una deuda neta de £52 millones, que representa el riesgo máximo asociado a la creación del nuevo plan. Véase la "Parte 1/Notas a los Estados Financieros Consolidados – Nota 19(b): Provisiones para Planes de Pensiones".

1.5.3 Riesgos Jurídicos

Importancia de las Joint Ventures y de las Participaciones Minoritarias

EADS, en la que una parte importante del volumen de negocios proviene de varios consorcios, *joint ventures* y participaciones accionariales en otras sociedades, considera que sus alianzas y asociaciones representan una importante ventaja competitiva. Estos acuerdos y participaciones comprenden fundamentalmente:

- el consorcio Eurofighter, en el que EADS ostenta una participación del 46%;
- dos *joint ventures* principales: MBDA, en la que EADS posee una participación total de un 37,5%, y ATR, en la que EADS posee una participación del 50%;
- participaciones mayoritarias: (a) Airbus, en la que EADS ostenta un 80%, (b) Dornier GmbH: DADC, en la que EADS ostenta un 75%, es titular de una participación del 93,6%; y (c) LFK, en la que EADS participa en un 81,3%; e
- inversiones en empresas asociadas: Dassault Aviation, en la que EADS ostenta una participación del 46,3%.

La conclusión de asociaciones y alianzas con otras compañías del sector forma parte de la estrategia de EADS. Así, la parte del volumen de negocios generado por consorcios, *joint ventures* y participaciones accionariales podría seguir aumentando en el futuro. Esta estrategia puede suponer puntualmente modificaciones en la estructura organizativa de las *joint ventures*

existentes en las que EADS participa, o un reajuste en el control que EADS ejerce.

El grado de control ejercido por EADS en los consorcios, *joint ventures* y participaciones accionariales que posee es variable y susceptible de evolucionar. Aunque EADS intenta participar en *joint ventures* a partes iguales con sus socios, existe el riesgo de enfrentarse a desacuerdos o bloqueos, propio de cualquier entidad controlada de forma conjunta, en particular en aquellas en las que todas las decisiones importantes deben tomarse por unanimidad de sus miembros, o en las que existen derechos de salida limitados. Por otra parte, el resto de las partes asociadas en estas entidades pueden ser también competidores de EADS y, en consecuencia, tener intereses distintos de los de EADS.

Además, EADS sólo puede tener un acceso limitado a la contabilidad y a la información de las entidades en las que posee una participación minoritaria. Por tanto, sólo puede tener un conocimiento limitado de sus actividades y de sus resultados, en contraposición a las entidades en las que tiene una participación mayoritaria o en cuya gestión diaria participa.

Responsabilidad Derivada de los Productos y sus Garantías

EADS diseña, desarrolla y fabrica productos de alto perfil y elevado valor unitario, en particular aviones civiles y militares y equipos espaciales. Por ello, EADS corre importantes riesgos en materia de responsabilidad derivada de tales productos y de reclamaciones efectuadas al amparo de las garantías ligadas a sus productos, en caso de que cualquiera de los mismos no cumpla con sus especificaciones. Aunque EADS considera que sus programas de seguros son suficientemente adecuados para cubrir estos riesgos y que no ha sido objeto de ninguna reclamación importante, no puede garantizarse que no vayan a presentarse reclamaciones en el futuro contra EADS, o que la cobertura de estos seguros será la adecuada.

Controles a las Exportaciones y Otras Regulaciones

Los mercados de exportación tienen una gran importancia para EADS. Además, se considera que un buen número de productos de uso militar concebidos y fabricados por EADS tienen un interés estratégico nacional. En consecuencia, la exportación de estos productos fuera de los mercados nacionales en los que opera EADS corre el riesgo de ser restringida o sometida a la obtención de licencias y controles a su exportación, impuestos fundamentalmente por el Reino Unido, Francia, Alemania y España, donde EADS desarrolla sus principales actividades militares. No puede garantizarse (i) que los controles a la exportación no serán más restrictivos, ni (ii) que las nuevas generaciones de productos desarrollados por EADS vayan a ser también objeto de controles similares, incluso más rigurosos, ni (iii) que no concurran factores geopolíticos que hagan imposible la obtención de licencias para la exportación en relación con determinados clientes. Un acceso reducido a los mercados militares de exportación podría afectar de forma negativa a la actividad, a la situación financiera y al resultado de las actividades de EADS.

EADS también está sujeta a otras regulaciones nacionales que pueden afectar a sus actividades y a su situación financiera, por ejemplo en materia de protección del medio ambiente, de utilización de sus productos, de política de empleo y de relaciones con autoridades extranjeras. Además, la capacidad de EADS para comercializar nuevos productos y para acceder a nuevos mercados puede depender de la obtención de certificaciones y autorizaciones gubernamentales.

Asuntos Extraordinarios y Litigios

En el seno de un proceso arbitral iniciado por Thales, se reconoció a favor de EADS (concretamente, a Euromissile GIE) a finales de 2002, una indemnización por daños y perjuicios cuyo importe principal asciende a un total de €107,6 millones, como resultado de la reconvencción que planteó a la demanda inicial. Thales no logró impedir la aplicación inmediata del laudo arbitral, por lo que el 17 de febrero de 2003 Euromissile recibió el pago del importe mencionado. No obstante, Thales ha solicitado la anulación del laudo arbitral. Actualmente, las partes están intercambiando alegaciones y se espera que para finales de 2004 el Tribunal de Apelación de París tome una decisión.

EADS es parte en diversos procedimientos judiciales y arbitrales surgidos en el marco de la gestión ordinaria de sus actividades. En este sentido, EADS considera que ha adoptado las medidas adecuadas para cubrir los riesgos asociados a litigios generales o específicos, en curso o potenciales.

EADS (más concretamente, DADC y Dornier GmbH) ha sido y es parte en varios procedimientos contenciosos y arbitrales frente a accionistas de la familia Dornier, accionistas minoritarios de Dornier GmbH. Estos procedimientos estaban relacionados con la validez de diversos acuerdos de las juntas de accionistas de Dornier GmbH, fundamentalmente relativos a la aportación de determinadas ramas de actividad y activos de Dornier. Dichas aportaciones fueron objeto de dos procedimientos arbitrales, que se resolvieron recientemente a favor de EADS/Dornier GmbH. Asimismo, la validez de algunas de esas aportaciones fue confirmada por el tribunal regional de apelación de Stuttgart. Sin embargo, siguen pendientes de resolución otros procedimientos, concretamente los relativos a la aportación de acciones de Dornier Luftfahrt GmbH realizada por Dornier a Fairchild Dornier Luftfahrt Beteiligungs GmbH. EADS y Dornier GmbH esperan que, al igual que las recientes resoluciones descritas, las que se emitan en el resto de procedimientos también les sean favorables.

A finales de 2002, se inició un procedimiento arbitral contra una filial de EADS que participó en el suministro de equipos en virtud de un contrato comercial celebrado hace varios años. EADS estima que cuenta con argumentos de defensa sólidos para contestar a la demanda arbitral, tanto procesales como sustantivos. En esta fase inicial del procedimiento no es evaluable el riesgo económico que el mismo implica. En junio de 2003, se notificó a EADS la suspensión del procedimiento arbitral a petición del demandante.

EADS no tiene conocimiento de ningún otro asunto extraordinario ni de ningún procedimiento judicial o arbitral, en curso o potencial, que pudiera tener, o pudiera haber tenido en un período reciente, una incidencia negativa significativa en la situación financiera, las actividades o los resultados del Grupo en su conjunto, con excepción de lo indicado anteriormente.

EADS establece provisiones para litigios y reclamaciones cuando (i) el Grupo tiene una obligación vencida y pendiente de cumplimiento o que pueda establecerse en el futuro como consecuencia de acciones legales, actuaciones administrativas, autos judiciales u otras reclamaciones relativas a acontecimientos pasados, (ii) es probable que la satisfacción de dicha obligación requiera una salida de recursos que represente beneficios económicos y (iii) se puede realizar una estimación fiable del importe de dicha obligación. El importe dotado como provisión para litigios y reclamaciones a 31 de diciembre de 2003 es de €220 millones. Véase la "Parte 1/Notas a los Estados Financieros Consolidados – Nota 19(d): Otras Provisiones".

1.5.4 Riesgos Industriales y Vinculados al Medio Ambiente

EADS ha puesto en práctica una política empresarial sobre medio ambiente que tiene por objeto garantizar que sus unidades de negocio cumplan las leyes y reglamentos de cada uno de los países en los que está presente. Asimismo, EADS ha introducido Sistemas de Gestión Medioambiental basados en las normas ISO 14001 o EMAS, en todas las unidades de negocio. De esta forma, se pretende garantizar la adopción sistemática de medidas apropiadas por parte de la Sociedad para mejorar las actividades de EADS en materia de medio ambiente en todos sus ámbitos de actividad.

EADS también ha realizado un importante esfuerzo para implantar niveles normalizados de cumplimiento y de presentación de informes en todas sus plantas, y está invirtiendo en proyectos de investigación y desarrollo destinados a procesos y mejoras medioambientales. En este sentido, actualmente Airbus está desarrollando un programa de investigación sobre la reducción de las emisiones de ruido de los futuros aviones, que están cofinanciados por la Comisión Europea. Por otra parte, se han identificado diversas acciones en todas las unidades de negocio con la finalidad de reducir las emisiones y las aguas residuales, eliminar el amianto o favorecer el uso de gas natural o fuentes de energía renovables. En 2003, la unidad de negocio de Aviación Militar obtuvo el "Certificado Medioambiental", hecho que demuestra el cumplimiento de las medidas de protección del medio ambiente.

EADS informa a sus empleados y al público sobre las cuestiones relativas a la protección del medio ambiente. Por ejemplo, Airbus, una de las unidades de negocio más importantes de EADS, ha publicado un informe medioambiental amplio y pormenorizado (disponible en la página Web de Airbus (www.airbus.com)). EADS respalda asimismo la participación de

los empleados en el desarrollo de nuevos productos y tecnologías que promuevan la conservación de recursos, faciliten el reciclado y preserven el entorno natural en la mayor medida posible.

Junto con otras empresas de los principales sectores en los que desempeña sus actividades, EADS está sometida a numerosas normas nacionales, regionales y locales de la Unión Europea relativas a emisiones a la atmósfera, vertidos en aguas superficiales y subterráneas y eliminación y tratamiento de materiales residuales. EADS considera que sus actividades actuales cumplen sustancialmente las normas medioambientales en vigor. EADS considera que es capaz de cumplir en el futuro con las normas resultantes del endurecimiento de las leyes y reglamentos actuales, incluyendo el creciente endurecimiento de aquéllas relativas a la calidad de los productos en materia de protección del medio ambiente que se aplicarán durante los próximos años, sin incurrir en un gasto de inversión excesivo. Sin embargo, no puede garantizarse que el aumento de los gastos de equipamiento y de los costes de explotación que se derivan del esfuerzo por ajustarse a las nuevas normativas sobre medio ambiente no tenga consecuencias negativas en el resultado operativo y la situación financiera de EADS.

1.5.5 Riesgos Asociados a los Seguros Contratados por la Sociedad

El equipo de gestión de los riesgos asociados a seguros (*Insurance Risk Management* – "IRM") de EADS, centralizado en la sede del Grupo, es responsable de todas las actividades empresariales relativas a la contratación de seguros y cualesquiera otras medidas de protección para el Grupo (incluyendo la identificación, evaluación, prevención y protección de riesgos asegurables). Las técnicas de contratación de seguros se emplean para proteger los activos y pasivos de EADS frente a las consecuencias económicas debidas a acontecimientos imprevistos. Se han establecido pólizas de seguros y normas armonizadas para todos los seguros suscritos por el Grupo.

Existe un amplio sistema de información y comunicación para garantizar que el IRM, en estrecha colaboración con los gestores nombrados por las divisiones y unidades de negocio de EADS, pueda responder a todos los riesgos a los que esté expuesto el Grupo en relación con los seguros. La cobertura de seguros de EADS está reforzada por una sólida estrategia de gestión de riesgos. Esta política comprende estrictos procedimientos operativos, así como políticas relativas a los contratos de venta y de aprovisionamiento. El Grupo cuenta con un procedimiento sistemático de seguimiento y revisión de los sistemas de protección puestos en práctica en todas las sedes de EADS, fomentando una completa y oportuna identificación de los riesgos y la introducción de los ajustes que resulten necesarios en la cobertura de seguros.

El programa de seguros de EADS cubre exposiciones de alto riesgo (principales) y de bajo riesgo (secundarias).

Las Pólizas de Seguros Principales que suscribe el departamento IRM en nombre del Grupo, cubren riesgos como los siguientes:

- Seguros de daños materiales e interrupción de la actividad
- Responsabilidad civil en las actividades relacionadas con la Aviación, incluida la responsabilidad por posibles daños causados por productos
- Seguros de los fabricantes de cascos de aviación (*Manufacturers Aviation Hull Insurance*) hasta el valor de sustitución de cada aparato
- Responsabilidad civil en las actividades relacionadas con el Espacio, incluida la responsabilidad por posibles daños causados por productos
- Responsabilidad comercial de carácter general que incluye la responsabilidad por productos no pertenecientes al ámbito de la aviación ni del espacio, así como los accidentes de carácter medioambiental
- Responsabilidad civil de los Consejeros y demás altos cargos

Las reclamaciones relativas a daños materiales están cubiertas hasta un límite de €2.000 millones por pérdida y como total anual. En cuanto a la responsabilidad civil en las actividades relacionadas con la aviación, se proporciona cobertura hasta un límite de €2.000 millones por pérdida y año para responsabilidades derivadas de posibles daños causados por productos. Existen ciertos límites secundarios aplicables a las principales Pólizas de Seguro como las mencionadas anteriormente.

Las Pólizas de Seguros Secundarias cubren riesgos asociados a:

- Accidentes del personal
- Automóviles de la Sociedad
- Riesgos personales o materiales durante los viajes de negocios
- Seguros de vida

Los importes de las líneas de seguros secundarios están cubiertos hasta sus respectivos importes y valores de sustitución.

EADS sigue la política de obtener una cobertura externa de seguros para la totalidad de los riesgos principales e individuales que se puedan asegurar a precios razonables, en unas condiciones que resulten suficientes y dentro de los límites previstos por los mercados de seguros internacionales. Los principios básicos relativos a la protección de seguros son de obligado cumplimiento en todas las pólizas de seguros.

Sin embargo, con el fin de no resultar afectada por la volatilidad de los mercados de seguros, EADS utilizará en el futuro a una de sus filiales para realizar el reaseguro.

La industria de seguros, en buena medida en respuesta a los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001, ha adoptado importantes medidas encaminadas a reducir su exposición general a todo tipo de riesgos. Dichos esfuerzos incluyen el aumento de las primas y de los importes deducibles y la restricción del alcance de la cobertura. Por otra parte, está disminuyendo el número de aseguradores que aseguran riesgos industriales. No existen garantías de que EADS pueda mantener en el futuro sus actuales niveles de cobertura en las mismas condiciones económicas.

2.1 Evolución Reciente

Lanzamiento Satisfactorio de la Sonda Rosetta

El 2 de marzo de 2004 tuvo lugar con notable éxito el lanzamiento de un Ariane 5 europeo que transportaba la sonda cometaria Rosetta, construida bajo la dirección global de EADS Astrium. Está previsto que la sonda Rosetta viaje a lo largo de 10 años recorriendo cinco mil millones de kilómetros hasta alcanzar el cometa Churyumov Gerasimenko. Para poder escapar de la fuerza gravitatoria de la Tierra, la sonda Rosetta tuvo que ser acelerada a una velocidad de 40.000 kilómetros por hora con ayuda de la etapa superior del Ariane 5, que fue modificado y re-calificado por Transporte Espacial de EADS (EADS *Space Transportation*) para esta exigente misión. EADS Astrium ha sido el principal contratista industrial para este proyecto de la Agencia Espacial Europea, que contó con la colaboración de los equipos y expertos de EADS de toda Europa.

EADS CASA firma un contrato para suministrar Aviones Patrulleros Marítimos al Servicio de Guardacostas Estadounidense

El 18 de febrero de 2004, EADS CASA y Lockheed Martin firmaron un contrato por importe de \$87,4 millones formalizando la participación de EADS en el programa de Sistemas Integrados de Profundidad del Servicio de Guardacostas Estadounidense ("Deepwater"). El contrato inicial tiene como finalidad la adquisición de dos aviones patrulleros marítimos de vigilancia de alcance medio CN-235 e incluye opciones para piezas de repuestos, servicios y seis aviones adicionales. El valor potencial del contrato, una vez ejercitadas todas las opciones, es de \$300 millones aproximadamente.

La elección del CN-235 por parte del Servicio de Guardacostas Estadounidense supone el reconocimiento de la capacidad, la flexibilidad y el valor de los aviones como plataforma de vigilancia y un claro ejemplo de los beneficios derivados de la cooperación trasatlántica, por medio de la cual EADS agrupa todo su potencial para proporcionar productos de gran valor a clientes gubernamentales estadounidenses.

EADS es Seleccionada para Ofrecer el Servicio de Reaprovisionamiento Aéreo al Ministerio de Defensa Británico

El 26 de enero, AirTanker fue seleccionado para negociar en exclusiva el programa del Futuro Avión de Reaprovisionamiento Estratégico (FSTA), suministrando A330-200 MRTT (Aviones de Transporte Multi-función para Reaprovisionamiento) a las Fuerzas Aéreas del Reino Unido. AirTanker va a ser el socio industrial del MdD del Reino Unido en relación con el programa de reaprovisionamiento en el aire por importe £13.000 millones, el cual cubre un período de servicio de 27 años. Con una participación del 40%, EADS es el socio más importante de AirTanker y es responsable de la integración total del avión.

Capítulo 3

Información de Carácter General Relativa a la Sociedad y a su Capital

3.1 Descripción General de la Sociedad

3.1.1 Denominación y Domicilio Social

European Aeronautic Defence and Space Company EADS N.V.

Le Carré, Beechavenue 130-132, 1119 PR, Schiphol-Rijk,
Países Bajos

Sede estatutaria (*statutaire zetel*): Ámsterdam

3.1.2 Forma Jurídica

La Sociedad es una sociedad anónima de Derecho holandés (*naamloze vennootschap*).

3.1.3 Derecho Aplicable – Regulación Holandesa

La Sociedad se rige conforme al Derecho holandés, en concreto por el libro 2 del Código Civil holandés, así como por sus estatutos sociales (los "Estatutos"). Las acciones de la Sociedad no están admitidas a negociación en ningún mercado regulado en los Países Bajos.

La Sociedad está sometida a ciertas disposiciones legales de la Ley de Supervisión del Mercado de Valores de los Países Bajos de 1995 (*Wet toezicht effectenverkeer 1995*) (la "WTE"). A continuación, se ofrece un resumen de las mismas.

En concreto, la Sociedad está sometida a diversas obligaciones de información en los Países Bajos según lo dispuesto en el apartado 5 de la WTE. Éstas comprenden en particular:

- (i) Depósito de las cuentas anuales y del informe de auditoría en el Registro de la Cámara de Comercio de Ámsterdam, con copia a las autoridades bursátiles holandesas (*Autoriteit Financiële Markten*) (la "AFM");
- (ii) Depósito de las cuentas semestrales de la misma forma;
- (iii) Publicación de cualquier hecho relevante relativo a las actividades de la Sociedad que no se hubiera publicado en los Países Bajos y que, hecho público, podría afectar de forma significativa a la cotización de las acciones. Esa publicación deberá efectuarse por medio de un comunicado de prensa presentado a la AFM.

Por otra parte, en aplicación del artículo 46b de la WTE, la Sociedad y cualesquiera "personas con acceso a información privilegiada" (según se definen más adelante) deberán, salvo exenciones o derogaciones, notificar a la AFM cualquier operación sobre los títulos de la Sociedad admitidos a cotización en un mercado regulado (o cualquier instrumento financiero o título cuyo valor dependa de los títulos mencionados), si, y solamente en este caso, estas operaciones se realizan en los Países Bajos o desde los Países Bajos.

Las "personas con acceso a información privilegiada" comprenden, en particular, (i) al Consejo de Administración de la Sociedad, (ii) los miembros del Consejo de Administración y

de la Comisión de Control de sus filiales y participadas (*deelnemingen*) que representen individualmente más del 10% del volumen de negocios consolidado de la Sociedad y (iii) a todas las personas que sean titulares de más de un 25% del capital de la Sociedad y, si éstas son personas jurídicas, los miembros del Consejo de Administración y de la Comisión de Control de dichas personas jurídicas. Asimismo, estarán sujetos a esta obligación de notificación los cónyuges, ascendientes o descendientes en primer grado y las personas que compartan un domicilio común con las personas físicas de que se trate.

El incumplimiento de las disposiciones de la WTE constituye un ilícito penal susceptible de sanciones penales o de multas administrativas en los Países Bajos.

Por último, en aplicación del mencionado artículo 46b de la WTE, la Sociedad deberá notificar a la AFM cualesquiera operaciones en las que la Sociedad participe relativas a (i) títulos de la Sociedad cotizados o (ii) títulos cuyo precio dependa del precio de dichos títulos cotizados, salvo en los casos en que esté exenta de esta obligación.

Conforme a lo establecido en el Derecho holandés, EADS ha adoptado determinadas normas de conducta para evitar la utilización de información privilegiada (las "Normas de Conducta") con el fin de garantizar la confidencialidad de aquella información de la Sociedad de carácter sensible, la transparencia en la negociación en Bolsa de las acciones de EADS y el cumplimiento de las normas aplicables en los Países Bajos, Francia, Alemania y España por las normas internas de negociación de EADS (para conocer ejemplos de los requisitos de notificación en los Países Bajos, Alemania, España y Francia aplicables a los miembros del Consejo de Administración, véase "– Requisitos de Notificación para Miembros del Consejo de Administración de EADS"). De acuerdo con las Normas de Conducta (i) todos los empleados y consejeros tienen prohibida la realización de operaciones con acciones u opciones sobre acciones de EADS si poseen información privilegiada, (ii) determinadas personas únicamente están autorizadas a negociar con acciones u opciones sobre acciones de EADS dentro de períodos muy limitados y están sujetas además a obligaciones de información específicas al *Compliance Officer* de la Sociedad y a las autoridades del mercado financiero competentes con respecto a ciertas operaciones. Entre dichas personas se encuentran (i) las Personas con acceso a información privilegiada (tal como se definen anteriormente) y (ii) aquellos empleados que el *Compliance Officer* señale. El 5 de diciembre de 2003, el Consejo de Administración de EADS decidió modificar las Normas de Conducta con efecto a partir del 1 de enero de 2004, a fin de que dichas normas se ajustasen a las normas aplicables en los Países Bajos, Francia, Alemania y España. Las Normas de Conducta modificadas se colocarán en la página Web de la Sociedad.

El Director Financiero de EADS, Hans Peter Ring, ha sido nombrado *Compliance Officer* por el Consejo de Administración

de EADS. El *Compliance Officer* es responsable principalmente del cumplimiento de las Normas de Conducta y de informar a la AFM.

Además, teniendo en cuenta que sus acciones cotizan en los mercados regulados de Francia, Alemania y España, la Sociedad está sometida a las leyes y reglamentos aplicables en estos tres países. Los siguientes apartados resumen las principales disposiciones legales aplicables a la Sociedad en estos tres países en materia de obligaciones de información.

3.1.3.1 Obligaciones de Información Permanente Regulación Francesa

En virtud de la *loi de sécurité financière* (la "Ley LSF") de 1 de agosto de 2003, la *Commission des opérations de bourse* (la "COB") se fusionó con el *Conseil des Marchés Financiers* (el "CMF") en una única autoridad bursátil denominada la *Autorité des Marchés Financiers* (la "AMF").

Los reglamentos generales de la AMF se compondrán de los reglamentos de la COB (*Règlements*, principalmente) y de los reglamentos generales del CMF. Mientras no entren en vigor los reglamentos generales de la AMF, seguirán en vigor los reglamentos de la COB y los reglamentos generales del CMF y seguirán siendo aplicables a EADS, cuando resulte pertinente.

Por lo tanto, siempre y cuando resulte oportuno, las menciones a la COB y al CMF en el presente documento también deberían considerarse como una mención a la AMF.

Un emisor extranjero tiene la obligación de adoptar las medidas necesarias para garantizar a los accionistas la gestión de sus inversiones y el ejercicio de sus derechos. Según lo dispuesto en los Reglamentos (*Règlements*) N° 98-01 y 98-07 de la COB:

- (i) la Sociedad tiene la obligación de informar a sus accionistas:
 - (i) de la celebración de Juntas Generales y de los medios puestos a su disposición para ejercitar sus derechos; (ii) del pago de dividendos; y (iii) de las emisiones de nuevas acciones o las suscripciones, transmisiones, renunciaciones o conversiones de acciones;
- (ii) asimismo la Sociedad tiene la obligación de:
 - (i) informar al público de cualquier modificación producida en la participación en el capital respecto a los últimos datos publicados; (ii) publicar cualquier información relevante relativa a las actividades y a los resultados del primer semestre de cada ejercicio, en un plazo de cuatro meses desde el final de dicho semestre; (iii) publicar sus cuentas anuales, sus cuentas anuales consolidadas y su informe de gestión, informe que (bien en su totalidad o únicamente las partes más importantes del mismo) debe traducirse al idioma francés, en un plazo de seis meses desde el final del ejercicio; y a (iv) informar al público de cualesquiera modificaciones de los derechos inherentes a las diferentes categorías de acciones;

- (iii) la Sociedad tiene la obligación de informar a la AMF, en un plazo razonable, de cualquier proyecto de modificación de los Estatutos;

- (iv) por otra parte, la Sociedad deberá proporcionar en Francia la misma información que la proporcionada al mismo tiempo en el extranjero.

La Sociedad podrá redactar, al igual que los emisores franceses, un documento de referencia que tenga por objeto proporcionar la información de naturaleza jurídica y financiera relativa al emisor (accionariado, actividades, gestión, acontecimientos recientes, posible evolución y otra información financiera) sin que contenga ninguna información relativa a una emisión de títulos específica. En la práctica, el informe anual de la Sociedad podrá utilizarse como documento de referencia, siempre que contenga toda la información requerida.

El documento de referencia deberá ser registrado en la AMF, y una vez registrado se pondrá a disposición del público.

Regulación Alemana

Como consecuencia de que las acciones de la Sociedad coticen en el *amtlicher Markt* (concretamente, en el segmento de negociación del *amtlicher Markt, Prime Standard*) de la Bolsa de Frankfurt, la Sociedad está sujeta a las obligaciones que se describen más adelante y que se derivan de la admisión a cotización de sus acciones. Además de cotizar en el *amtlicher Markt (Prime Standard)*, la Sociedad está incluida en el índice de selección MDAX, el índice MidCap de *Deutsche Börse AG*.

Según lo dispuesto en el § 65 del reglamento de admisión a Bolsa alemán (*Börsenzulassungs-Verordnung*), la Sociedad tiene la obligación de comunicar inmediatamente sus cuentas anuales y su informe de gestión desde el momento en que estén disponibles, siempre que no sean objeto de publicación en el territorio nacional. Si la Sociedad formula sus cuentas individuales además de sus cuentas consolidadas, aquéllas deberán publicarse también. A tenor de lo previsto en el § 62 del Reglamento (*Börsenordnung*) de la Bolsa de Frankfurt, la cotización en el *Prime Standard* del *amtlicher Markt* tiene como consecuencia la obligación adicional para la Sociedad de elaborar y publicar en alemán e inglés cuentas anuales consolidadas de acuerdo con las normas internacionales conocidas como *International Financial Reporting Standards* (IFRS) o los denominados *US-Generally Accepted Accounting Principles* (US-GAAP).

Por otra parte, la Sociedad tiene la obligación de publicar un informe semestral de conformidad con el § 40 de la ley bursátil alemana (*Börsengesetz*). El informe semestral debe publicarse en un plazo de dos meses desde que finalice el primer semestre del ejercicio fiscal actual de la Sociedad, en al menos un diario oficial interregional de la Bolsa de Valores (*überregionales Börsenpflichtblatt*), en el Diario Federal (*Bundesanzeiger*) o en un documento de información puesto a disposición del público,

el cual se podrá solicitar de forma gratuita. Asimismo, este informe deberá transmitirse a las autoridades bursátiles competentes.

Según lo dispuesto en el § 63 del Reglamento de la Bolsa de Frankfurt, la Sociedad, como parte del *amtlicher Markt (Prime Standard)*, deberá publicar informes trimestrales en alemán e inglés siguiendo los mismos principios contables internacionales que en el caso de las cuentas anuales.

Según lo dispuesto en los §§ 63 y siguientes de la ley bursátil alemana, la Sociedad tiene la obligación de informar al público y a las autoridades bursátiles competentes de cualquier hecho relevante que pueda afectar a la Sociedad o a sus acciones.

Asimismo, la Sociedad está obligada a informar a las autoridades supervisoras de los mercados bursátiles de cualquier acontecimiento significativo derivado de su situación jurídica o que pueda afectar a ésta. Por esta razón, todos los anuncios relativos a acontecimientos susceptibles de interesar a los accionistas, así como la celebración de la Junta General de Accionistas, los anuncios relativos a la aprobación y al pago de dividendos, la emisión de nuevas acciones y el ejercicio de los derechos de conversión, de warrants y de suscripción deberán publicarse en un diario oficial de la Bolsa de Valores. Además, la Sociedad tiene la obligación de publicar de forma inmediata cualquier modificación de los derechos inherentes a las acciones.

Si la Sociedad proporciona información a las bolsas de Francia y España y dicha información pudiera ser relevante para la valoración de los títulos de la Sociedad, ésta tendrá que publicar como mínimo información equivalente en la Bolsa de Frankfurt, en al menos un diario oficial interregional de la Bolsa alemana.

Asimismo, la Sociedad, como consecuencia de su cotización en el *amtlicher Markt (Prime Standard)*, deberá preparar una actualización continua en alemán e inglés del calendario de acciones empresariales al inicio de cada ejercicio económico, relativo al menos a dicho ejercicio. Dicho calendario deberá incluir datos relativos a los acontecimientos más importantes para la Sociedad. Ésta también está obligada a celebrar una reunión con analistas al menos una vez al año, además de la conferencia de prensa sobre el balance de situación.

Salvo en el caso de determinadas excepciones, la Sociedad tiene que solicitar la admisión de las acciones emitidas posteriormente al *amtlicher Markt* de la Bolsa de Frankfurt (véase el § 69 del reglamento de admisión a bolsa alemán).

Regulación Española

De conformidad con la Orden Ministerial de 18 de enero de 1991, la Sociedad estará obligada a presentar ante la *Comisión Nacional del Mercado de Valores* (la "CNMV") y ante las autoridades bursátiles españolas correspondientes (quienes a su

vez se la facilitarán a los inversores), la información relativa a su situación financiera correspondiente a cada semestre; información que deberá comunicar, para cada semestre que finalice el 30 de junio y el 31 de diciembre, como máximo hasta los días 1 de septiembre y 1 de marzo respectivamente. Si, tras dicha comunicación, las cuentas anuales presentadas por el Consejo de Administración no se corresponden con la información semestral, el Consejo deberá hacer pública esta falta de coherencia dentro de los diez días de contratación siguientes. La CNMV ha otorgado una exención a la obligación de publicar información trimestral de carácter financiero o económico.

Con arreglo a la Ley 44/2002, de 25 de noviembre, sobre Medidas de Reforma del Sistema Financiero (la "**Ley Financiera**"), junto con la información semestral mencionada en el párrafo anterior, la Sociedad deberá proporcionar información cuantificada de todas las operaciones realizadas con partes vinculadas.

3.1.3.2 Obligaciones de Información Específica Regulación Francesa

Según lo dispuesto en el Reglamento (*Règlement*) N° 98-07 de la COB, cualquier información que sea susceptible de afectar de forma significativa a la cotización de las acciones de la Sociedad deberá comunicarse al público.

La AMF podrá exigir que la Sociedad o cualquier tercero comunique la información que considere conveniente para la protección de los inversores y para el buen funcionamiento del mercado. Si no se accede a esta petición, la propia AMF podrá publicar esta información.

La parte obligada a comunicar la información de que se trate podrá decidir no revelarla si (i) puede garantizar la confidencialidad de esa información; y (ii) considera que la confidencialidad es necesaria (a) si dicha parte es la Sociedad, para proteger sus intereses legítimos, o (b) si dicha parte es un tercero, para permitir la realización de una operación.

Regulación Alemana

Según lo dispuesto en el § 15 de la ley de negociación de valores alemana (*Wertpapierhandelsgesetz*), la Sociedad tiene la obligación de publicar inmediatamente la información que esté en su posesión y que el público no haya conocido todavía, si dicha información, debido a su efecto sobre el accionariado, la situación financiera o las actividades generales de la Sociedad, es susceptible de afectar de un modo significativo a la cotización de las acciones.

Antes de proceder a dicha publicación, la Sociedad está obligada a comunicar la información de que se trate a la autoridad federal de control financiero de Alemania (*Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht*), así como a los consejos de administración de las bolsas de valores en las que estén admitidas a negociación las acciones de la Sociedad.

Como consecuencia de la cotización de sus acciones en el *amtlicher Markt (Prime Standard)*, la Sociedad está obligada además a publicar dicha información en inglés (§ 66 del Reglamento (*Börsenordnung*) de la Bolsa de Frankfurt).

Regulación Española

De conformidad con el Artículo 82 de la Ley 24/1998, de 28 de julio, del Mercado de Valores (modificada por la Ley 37/1998, de 16 de noviembre), tal y como ha quedado redactado tras su modificación por la Ley Financiera, la Sociedad tiene la obligación de hacer público, tan pronto como sea posible, cualquier hecho o decisión susceptible de afectar significativamente a la cotización de sus acciones. En este sentido, cualquier hecho relevante de este tipo deberá comunicarse a la CNMV de la forma más rápida y eficiente posible, siempre con anterioridad a su comunicación a terceros u otras formas en las que sean hechos públicos y, en cualquier caso, tan pronto como se conozca el hecho relevante, se tome la decisión relevante pertinente o se firme el acuerdo relevante de que se trate, según sea el caso. En la medida de lo posible, el hecho relevante debería ser notificado a la CNMV después del cierre de los mercados el día de la notificación, a fin de evitar influir en la cotización de las acciones de la Sociedad en la sesión de negociación correspondiente. Asimismo, de conformidad con la Ley Financiera, la Sociedad deberá difundir en su página Web los datos correspondientes a cualquier hecho relevante. En algunos casos, la CNMV podrá autorizar al emisor a no hacer pública aquella información relevante que pueda afectar a sus intereses legítimos.

De conformidad con la Ley 26/2003 de 17 de julio de 2003 de refuerzo de la transparencia de las sociedades anónimas cotizadas (la "**Ley de Transparencia**") por la que se modifican, entre otras, la Ley del Mercado de Valores, y con la orden 3722/2003 de 26 de diciembre de 2003 del Ministerio de Economía ("**Orden Ministerial**") que desarrolla las disposiciones de la Ley de Transparencia, la Sociedad está obligada a:

- (i) Disponer de normas del Consejo de Administración, que deberán presentarse ante la CNMV y publicarse en la página Web de la Sociedad;
- (ii) Presentar ante la CNMV una descripción de las disposiciones del Derecho holandés y las disposiciones de los Estatutos que rijan la celebración de Juntas de Accionistas y difundir dicha descripción en su página Web;
- (iii) Disponer de una página Web que deberá incluir como mínimo la información especificada en la Orden Ministerial (la CNMV aún no ha promulgado ninguna norma que desarrolle los datos específicos de la página Web ni su contenido);
- (iv) Presentar anualmente un informe de gobierno corporativo (el "**Informe de Gobierno Corporativo**") ante la CNMV que deberá incluir la información especificada en la Orden Ministerial;

- (v) En cuanto a los pactos del *Participation Agreement* relativos al ejercicio de derechos de voto en las Juntas de Accionistas o a restricciones o condiciones sobre la libre transmisión de acciones, a (i) presentar antes de julio de 2006 (o con anterioridad en el caso de una oferta pública de adquisición o si se celebre un nuevo contrato) dichos pactos ante la CNMV, quien posteriormente los publicará como hecho relevante, (ii) incluir los pactos en la página Web de la Sociedad, a menos que la CNMV exima a la Sociedad de dicha obligación, y (iii) exponer los pormenores de las disposiciones en el Informe Anual de Gobierno Corporativo.

3.1.4 Fecha de Constitución y Duración de la Sociedad

La Sociedad se constituyó el 29 de diciembre de 1998 por una duración indefinida.

3.1.5 Objeto Social

De acuerdo con el Artículo 2 de los Estatutos, constituye el objeto social de la Sociedad la titularidad, coordinación y gestión de participaciones o de otros intereses en dichas participaciones, y la financiación y asunción de obligaciones, otorgamiento de garantías y/o la prestación de fianzas por las deudas de entidades jurídicas, de agrupaciones, de asociaciones con fines mercantiles y de empresas que:

- (a) pertenezcan a la industria aeronáutica, de la defensa, del espacio y/o de las comunicaciones; o
- (b) se dediquen a actividades complementarias o accesorias de las anteriores industrias o que contribuyan a ellas.

3.1.6 Registro Mercantil

La Sociedad está inscrita en la Cámara de Comercio de Ámsterdam (*Handelsregister van de Kamer van Koophandel en Fabrieken voor Amsterdam*) con el número 24288945.

3.1.7 Consulta de Documentos Jurídicos

Los Estatutos en lengua holandesa podrán ser consultados en la Cámara de Comercio de Ámsterdam.

Conforme a lo dispuesto en el artículo 57 del Decreto Francés Nº 84-406 de 30 de mayo de 1984, se ha depositado una copia autenticada de la traducción al francés de los Estatutos en la *Greffe* del *Tribunal de Commerce* de París. Además, esta traducción podrá consultarse en la sede central de EADS en Francia (37, boulevard de Montmorency, 75016 París, Francia, Tel.: 00.33.1.42.24.24.24). En caso de que se realicen modificaciones a los Estatutos, se depositará una copia autenticada actualizada de la traducción al francés en la *Greffe* del *Tribunal de Commerce* de París, pudiéndose también consultar en la sede central de EADS en Francia.

En Alemania, los Estatutos pueden consultarse en la sede central de EADS en Alemania (81663 Munich, Alemania, Tel.: 00.49.89.60.70).

En España, los Estatutos pueden consultarse en la CNMV y en la sede central de EADS en España (Avda. Aragón 404, 28022 Madrid, España, Tel.: 00.34.91.585.70.00).

3.1.8 Ejercicio Social

El ejercicio económico de la Sociedad comienza el 1 de enero y finaliza el 31 de diciembre de cada año.

3.1.9 Derechos Económicos Asociados a la Titularidad de las Acciones

3.1.9.1 Dividendos

El Consejo de Administración determinará la parte de los beneficios de la Sociedad que se destinará a las reservas. El saldo del beneficio distribuable estará a disposición de la Junta General de Accionistas.

La Junta General de Accionistas podrá decidir, a propuesta del Consejo de Administración, que se distribuya a los accionistas la totalidad o una parte del dividendo no en efectivo sino en forma de acciones de la Sociedad.

La decisión de distribuir dividendos, cantidades a cuenta de dividendos o de realizar otra distribución en beneficio de los accionistas deberá comunicarse a éstos en un plazo de siete días a partir de dicha decisión. Los dividendos que se haya decidido distribuir deberán pagarse en un plazo de cuatro semanas a partir de la fecha de tal decisión, salvo que el Consejo de Administración proponga que este pago tenga lugar otro día y la Junta General de Accionistas apruebe esta propuesta.

Los dividendos, cantidades a cuenta de dividendos y otras cantidades distribuidas en acciones se pagarán por medio de transferencia bancaria o en las cuentas indicadas por escrito a la Sociedad por los accionistas o sus representantes en el plazo de catorce días desde que se hayan anunciado.

3.1.9.2 Liquidación

En caso de disolución o de liquidación de la Sociedad, los activos restantes después de que se hayan pagado todas las deudas y gastos relativos a la liquidación se repartirán entre los titulares de acciones en proporción a sus derechos respectivos en el capital de la Sociedad.

3.1.10 Juntas Generales

3.1.10.1 Convocatoria de las Juntas

Los accionistas se reunirán en Junta General tantas veces como el Consejo de Administración lo considere necesario o a solicitud de los accionistas que posean de forma individual o conjunta al menos el 10% del capital social emitido de la Sociedad.

El Consejo de Administración estará obligado a publicar la convocatoria de la Junta General de Accionistas al menos en un diario holandés de difusión nacional, en un diario de difusión internacional y al menos en un diario de difusión nacional en cada uno de los países en los que las acciones de la Sociedad han sido admitidas a cotización en Bolsa de Valores. Esta

publicación deberá efectuarse al menos quince días antes de la fecha de la Junta y deberá contener el orden del día de los asuntos sometidos a la Junta o indicar que el orden del día está a disposición de los accionistas para su consulta en la sede de la Sociedad o en cualquier otro lugar mencionado en la convocatoria.

La Junta General Ordinaria de la Sociedad se celebrará en un plazo de seis meses a partir del final del ejercicio social.

Las Juntas Generales de Accionistas se celebrarán en Ámsterdam, La Haya, Rotterdam o Haarlemmermeer (aeropuerto de Schiphol). El Consejo de Administración podrá determinar que sea posible participar en las Juntas Generales de Accionistas a través de medios de comunicación electrónicos o de vídeo desde los lugares indicados en la convocatoria.

El Consejo de Administración estará obligado a anunciar la fecha de celebración de la Junta General Ordinaria de Accionistas al menos con dos meses de antelación. El Consejo de Administración deberá atender las peticiones presentadas por uno o más accionistas que representen conjuntamente al menos un tres por ciento (3%) del capital social emitido, y que tengan por objeto la inclusión de ciertos puntos en el orden del día de la Junta General Ordinaria de Accionistas, siempre que dichas peticiones se hayan presentado al Consejo de Administración al menos seis (6) semanas antes de la fecha prevista para la celebración de la Junta salvo en el caso de que, según la opinión del Consejo de Administración, intereses importantes de la Sociedad deban prevalecer sobre la inclusión de dichos puntos en el orden del día.

3.1.10.2 Derecho de Asistencia a las Juntas

Los titulares de una o más acciones podrán participar en las Juntas Generales de Accionistas, bien personalmente, bien por medio de un poder escrito, así como tomar la palabra y votar de acuerdo con lo establecido en los Estatutos, véase el apartado "– Requisitos para el Ejercicio del Derecho de Voto".

Un accionista o una persona que tenga derecho a asistir a una Junta podrá ser representada por más de una persona, pero sólo podrá nombrar un apoderado para cada acción.

En lo que respecta a los accionistas titulares de acciones nominativas, el Consejo de Administración podrá establecer en la convocatoria de una Junta General de Accionistas que los accionistas autorizados a participar, tomar la palabra y votar en dicha Junta General de Accionistas sean los que aparezcan en el registro de accionistas en una fecha determinada (indicada en la convocatoria) anterior a la fecha de la Junta con independencia de los que estén autorizados a ejercer dichos derechos el día de celebración de la Junta.

Las personas que tengan derecho a ejercitar los derechos indicados anteriormente (bien en persona, bien en virtud de un poder por escrito) y que asistan a la Junta desde otro lugar

(véase lo dispuesto en el apartado "Convocatoria de Juntas"), de tal manera que la persona o personas que actúen en calidad de presidente o presidentes de la Junta tengan la certeza de que esta persona participa correctamente en la Junta, se considerarán presentes o representadas en la Junta, tendrán derecho a votar y se tendrán en cuenta para calcular el quórum.

Como requisito necesario para la participación en la Junta General de Accionistas y en la votación, los titulares de acciones al portador y las personas cuyos derechos se deriven de dichas acciones deberán depositar contra recibo los certificados de sus acciones o los documentos que prueben sus derechos en los lugares determinados por el Consejo de Administración y que se indiquen en la convocatoria.

Dicha convocatoria deberá indicar también el día que se ha fijado como último día para poder depositar los certificados de acciones y los documentos que prueben los derechos mencionados. Esta fecha no podrá ser inferior a los cinco días hábiles anteriores a la Junta, y en ningún caso inferior a siete días.

En lo que respecta a las acciones nominativas, se deberá informar por escrito al Consejo de Administración dentro de los plazos indicados en el párrafo anterior de la intención de asistir a la junta.

Los titulares de acciones registradas en el registro de accionistas que se encuentra en Ámsterdam pueden optar por tenerlas a través de Euroclear France S.A. En este caso, las acciones estarán registradas a nombre de Euroclear France S.A.

Los accionistas que posean acciones de EADS a través de Euroclear France S.A. y que deseen asistir a las Juntas Generales tendrán que solicitar a su intermediario financiero o titular de cuenta una tarjeta de asistencia y que Euroclear France S.A. les otorgue un poder a tal efecto de conformidad con las instrucciones dadas por la Sociedad en la convocatoria. A este respecto, un accionista podrá solicitar también que se le registre directamente (y no a través de Euroclear France S.A.) en el registro de accionistas de la Sociedad. Sin embargo, únicamente las acciones registradas a nombre de Euroclear France S.A. podrán contratarse en los mercados de valores.

Con el fin de ejercer sus derechos de voto, los accionistas también podrán, poniéndose en contacto con su intermediario financiero o titular de cuenta, dar instrucciones de voto a Euroclear France S.A. o a cualquier otra persona designada a tal efecto, según lo estipulado por la Sociedad en la convocatoria.

3.1.10.3 Requisitos de Mayoría y de Quórum

Los acuerdos se adoptarán por mayoría simple de los votos emitidos, excepto en los casos para los que los Estatutos o la ley holandesa prescriban una mayoría cualificada. No se requiere ningún quórum determinado para la celebración de las Juntas Generales de Accionistas. La ley holandesa exige una mayoría

especial para la aprobación de determinadas resoluciones: entre las que se encuentran la reducción de capital, la exclusión de los derechos de suscripción preferente relativos a la emisión de acciones, las operaciones de fusión o escisión; la aprobación de tales acuerdos requiere una mayoría de dos tercios de los votos emitidos en la hipótesis de que no esté presente el 50% del capital social con derechos de voto durante la Junta, o una mayoría simple en el caso contrario. Por otra parte, los acuerdos por los que se modifiquen los Estatutos o se disuelva la Sociedad sólo podrán aprobarse por una mayoría de al menos dos tercios de los votos válidamente emitidos durante una Junta General de Accionistas, independientemente del quórum alcanzado en dicha junta.

Los beneficiarios de acciones en prenda y los usufructuarios, que no tengan derecho de voto, no tendrán derecho a asistir a las Juntas Generales ni a tomar la palabra. Los titulares de acciones pignoras, así como los nudos propietarios de acciones usufructuadas que no tengan derecho de voto podrán asistir a las Juntas Generales y tomar la palabra en ellas.

3.1.10.4 Requisitos para el Ejercicio del Derecho de Voto

Para cada Junta General, los accionistas serán titulares de un voto por cada acción que ostenten.

Los accionistas cuyas acciones estén gravadas con prenda, así como los nudos propietarios de acciones usufructuadas dispondrán de los derechos de voto inherentes a esas acciones, salvo las excepciones previstas por la ley o por los Estatutos o, en el caso de las acciones usufructuadas, cuando el nudo propietario haya transmitido sus derechos de voto al usufructuario. De acuerdo con lo dispuesto en los Estatutos y sin perjuicio del acuerdo previo del Consejo de Administración, al beneficiario de una acción en prenda se le podrá reconocer el derecho de voto correspondiente a dichas acciones pignoras.

3.1.11 Notificación de Participaciones

Las personas que, actuando individualmente o de forma concertada, (tal como se define en la ley holandesa sobre la declaración de participaciones, *Wet melding zeggenschap in ter beurze genoteerde vennootschappen 1996* (la "WMZ"), procedan de forma directa o indirecta a la adquisición o a la venta de una parte del capital o derechos de voto de la Sociedad, de tal forma que la participación en el capital o en los derechos de voto de dichas personas en la Sociedad se encuentre, después de dicha adquisición o venta, en un margen de participación diferente al que se encontraba antes de la adquisición o venta, estarán obligadas, de acuerdo con la WMZ, a notificar de forma inmediata dicha participación a la Sociedad y a la AFM. En relación con la adquisición o venta de derechos efectivos o contingentes a obtener acciones o derechos de voto se aplican los mismos requisitos de notificación. Los márgenes de participación (significativa) aplicables en virtud de la WMZ son los siguientes: Del 0% al 5%; del 5% al 10%; del 10% al 25%; del 25% al 50%; del 50% al

66 2/3%; y del 66 2/3% en adelante. La AFM publicará todas las notificaciones que se hayan recibido en diarios de difusión nacional de cada uno de los Estados Miembros del Espacio Económico Europeo en los que las acciones cotizan en un mercado de valores regulado. Además, los Estatutos imponen una obligación de notificación a la Sociedad en caso de adquisición o venta de una participación que suponga, para cualquier persona que actúe individualmente o de forma concertada, una entrada o salida de los márgenes de participación del 25% al 33 1/3% y del 33 1/3% al 50%.

Asimismo, en cumplimiento de lo establecido por la WTE, determinadas categorías de personas están sujetas a una obligación de información adicional. Esta obligación de información se aplica, entre otros, a los accionistas con una participación directa o indirecta del 25% o más del capital de una sociedad que cotice en bolsa, así como sus cónyuges, ascendientes o descendientes en primer grado y cualquier otra persona con la que convivan los accionistas. Estos accionistas deberán notificar a la AFM todas las operaciones con valores relativas a la sociedad de la que poseen el 25% o más de su capital. Si un accionista con una participación del 25% o más es una sociedad, dicha obligación se extenderá a sus consejeros.

Según lo dispuesto en el § 26 de la ley de negociación de valores alemana (*Wertpapierhandelsgesetz*), la Sociedad tiene la obligación de publicar en un diario oficial interregional de la Bolsa de Valores de Alemania, si el porcentaje de derechos de voto mantenidos por un accionista de la Sociedad alcanza, supera o pasa a ser inferior al 5%, 10%, 25%, 50% o 75% de los derechos de voto.

Requisitos de Notificación para Miembros del Consejo de Administración

Los miembros del Consejo de Administración deberán notificar a la AFM su participación accionarial en EADS, alcancen o no dichas participaciones los márgenes especificados. Cada miembro del Consejo de Administración deberá informar del número de acciones y derechos de voto de los que él o una entidad controlada por él sea titular, no sólo de su porcentaje de acciones y derechos de voto.⁽¹⁾

EADS deberá comunicar de forma inmediata a la AFM cualquier dimisión o rescisión del mandato de los miembros del Consejo de Administración. La AFM incorpora todas las comunicaciones en un registro público al que se puede acceder desde la página Web de la AFM y que puede ser consultado por cualquier persona interesada.

La Sociedad tendrá que informar a la AMF, la CNMV y las Bolsas de Valores españolas de cualquier notificación de

participaciones que reciba que supere los márgenes de participación antes mencionados.

Asimismo, los Estatutos imponen a todas las personas que adquieran de forma directa o indirecta, individualmente o con terceros con los que actúen de forma concertada (según la definición de la WMZ), más de una décima parte del capital social emitido o de los derechos de voto de la Sociedad, la obligación de comunicar a la Sociedad su intención de (i) realizar compras o ventas de acciones de la Sociedad durante los 12 meses siguientes; (ii) continuar o cesar de adquirir acciones o derechos de voto de la Sociedad; (iii) obtener el control de la Sociedad; o (iv) solicitar la designación de un consejero del Consejo de Administración de la Sociedad. La Sociedad comunicará a la AMF la información recibida de esta forma.

La AMF ha indicado que publicará un anuncio relativo a las comunicaciones que se transmitan de esta forma. La CNMV publicará todas las notificaciones de este tipo que reciba.

El incumplimiento de la obligación legal de notificación de un cambio en los márgenes de participación, tal como estipula la WMZ, será constitutivo de ilícito penal y susceptible de sanciones penales y multas administrativas, así como de sanciones civiles, entre ellas la suspensión de los derechos de voto.

A tenor de lo dispuesto en el § 15a de la ley de negociación de valores alemana, se deberán publicar las operaciones sobre acciones de la Sociedad llevadas a cabo por miembros del Consejo de Administración de la Sociedad (o una sociedad matriz de la Sociedad) o por sus cónyuges, pareja registrada y parientes de primer grado. Dichas personas tienen que notificar inmediatamente a la Sociedad y a la autoridad federal de control financiero las operaciones, excepto cuando dentro de un plazo de 30 días, el importe total de dichas operaciones no supere los €25.000⁽²⁾. La Sociedad está obligada a publicar inmediatamente la notificación en la página Web de la Sociedad o en un diario oficial interregional de la Bolsa de Valores de Alemania. Estas reglas se aplicarán asimismo a los planes de incentivos y de participación en los resultados para empleados y a otros tipos de planes de opciones sobre acciones concedidos por la Sociedad.

En virtud de la Ley de Transparencia, los Consejeros de la Sociedad no deberán realizar operaciones ni sugerir la realización de operaciones relacionadas con las acciones de la Sociedad ni de sociedades afines sobre las que posean, debido a su cargo, información confidencial o privilegiada, si dicha información no se ha hecho pública. Por otra parte, si un

⁽¹⁾ En este contexto, el término "acciones" también incluye, por ejemplo, los certificados de depósito de acciones y derechos derivados de un contrato para adquirir acciones o certificados de depósito de acciones, en concreto las opciones de compra, warrants y bonos convertibles.

⁽²⁾ Este límite quedará obsoleto cuando se trasponga a la legislación alemana la Directiva europea sobre abuso del mercado (Directiva 2003/6/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 28 de enero de 2003 sobre operaciones con información privilegiada y manipulación del mercado (abuso del mercado), algo que debería realizarse antes del 12 de octubre de 2004.

consejero, por sí mismo o a través de un intermediario, adquiere o transfiere acciones u opciones sobre acciones de la Sociedad, deberá informar a la Sociedad, a los mercados en los que coticen las acciones y a la CNMV.

A tenor de lo dispuesto por la Ley LSF y las Normas de Conducta aplicables, la Sociedad deberá informar a la AMF de cualquier operación sobre acciones de la Sociedad efectuada por miembros del Consejo de Administración, miembros del Comité Ejecutivo, y cualquier persona vinculada tales personas. Asimismo, la Sociedad deberá revelar dicha información al público.

Los requisitos de notificación expuestos anteriormente se incluyen en las Normas de Conducta, cuyas principales características se describen en "– Derecho Aplicable – Regulación Holandesa".

3.1.12 Oferta Pública de Adquisición Obligatoria

Según lo dispuesto en el Artículo 15 de los Estatutos, en la hipótesis de que una adquisición directa o indirecta de acciones de la Sociedad tenga como consecuencia que una persona pase a poseer individualmente o de forma concertada (según la definición de la WMZ), una participación que le otorgue el control del 33 1/3% o más del capital social emitido o de los derechos de voto de la Sociedad, dicha persona o personas estarán obligadas a lanzar una oferta pública de adquisición incondicional sobre el 100% del capital de la Sociedad, o incluso a intentar que esta oferta sea lanzada. Dicha oferta deberá ajustarse a todas las exigencias legales y reglamentarias aplicables en cada país en el que las acciones de la Sociedad se hayan admitido a negociación.

De acuerdo con el Artículo 16 de los Estatutos, en el caso en que, en el plazo de dos meses desde la notificación a la Sociedad de una participación superior o igual al 33 1/3% del capital o de los derechos de voto de la Sociedad, no se lanzara dicha oferta (o en el caso de que ésta no se ajustara a las exigencias legales o reglamentarias aplicables en cada uno de los lugares de cotización en Bolsa de Valores) o, en defecto de dicha notificación, en un plazo de quince días desde la recepción de una notificación enviada por el Consejo de Administración de la Sociedad confirmando la obligación de presentar la oferta pública de adquisición, las personas obligadas a presentar dicha oferta deberán, dentro del plazo prescrito por la notificación enviada por el Consejo de Administración, proceder al canje del porcentaje de las acciones de las que sea titular que superen el 33 1/3% del capital o de los derechos de voto de EADS (el "**Porcentaje Excedente**") por los certificados de depósito que emitirá la *Stichting Administratiekantoor EADS* (la "**Fundación**"). A partir de la fecha indicada por el Consejo de Administración, se suspenderá el derecho a participar en las juntas, de votar en ellas y de cobrar los dividendos, en lo que respecta a las acciones que constituyen el Porcentaje Excedente. Si en el

plazo de catorce días desde la siguiente notificación del Consejo de Administración, la persona obligada a canjear las acciones que constituyen el Porcentaje Excedente por certificados de depósito de la Fundación no ha procedido a dicho canje, la Sociedad estará irrevocablemente autorizada para proceder al canje de dichas acciones por certificados de depósito emitidos por la Fundación. Los estatutos de la Fundación prevén que ésta no tendrá derecho a asistir a las Juntas Generales de la Sociedad en calidad de accionista, a tomar la palabra en éstas ni a ejercer los derechos de voto correspondientes a las acciones que posea, excepto en la medida en que el Consejo de Administración de la Fundación (compuesto por dos Consejeros independientes y uno de los dos *Chief Executive Officers* de EADS) considere que esta participación es necesaria para garantizar el respeto de las disposiciones de los Estatutos relativas a la presentación de una oferta pública de adquisición obligatoria.

La obligación de lanzar una oferta pública de adquisición no se aplica en los siguientes casos:

- (i) transmisión de acciones a la propia Sociedad o a la Fundación;
- (ii) transmisión a un depositario de títulos, a una cámara de compensación o de liquidación-entrega que intervenga como tal, entendiéndose que las disposiciones del Artículo 16 de los Estatutos descritas anteriormente son aplicables en los casos en que las acciones se posean por cuenta de personas que hayan infringido las disposiciones de los Artículos 15 y 16 de los Estatutos que se han descrito anteriormente;
- (iii) transmisión o emisión de acciones por la Sociedad con motivo de una fusión o de la adquisición por la Sociedad de otra sociedad o negocio;
- (iv) venta de acciones entre partes de un acuerdo, según la noción que se recoge de "partes que actúan de forma concertada" en la definición dada por la WMZ, en los casos en que dicho acuerdo se haya celebrado antes del 31 de diciembre de 2000 (según se haya modificado, completado o sustituido por un nuevo contrato debido a la admisión de una o varias partes nuevas o por la exclusión de una o varias partes), entendiéndose que esta derogación no se aplicará a una parte nueva que, individualmente o con sus filiales y/o sociedades de su grupo, posea al menos el 33 1/3% de las acciones o derechos de voto de la Sociedad; el objeto de esta derogación es dispensar a las partes del *Participation Agreement* (véase lo dispuesto más adelante en el apartado "3.3.2 Relaciones con los Principales Accionistas") (según se haya modificado, completado o sustituido por un nuevo contrato, debido a la admisión o la exclusión de una o varias partes) de la obligación de proceder a una oferta pública de adquisición obligatoria en caso de que realizaran una venta de acciones entre ellas;

(v) transmisión por un accionista a favor de una filial en la que posea una participación superior al 50% o por un accionista a favor de una sociedad que posea más del 50% del capital del accionista que realiza dicha venta.

La legislación española del Mercado de Valores contiene determinadas disposiciones que son de aplicación en los supuestos en que un inversor llegue a alcanzar, directa o indirectamente, determinados porcentajes del capital social de una sociedad cotizada en una Bolsa de Valores española por considerarse significativos. Estas disposiciones, contenidas en el Artículo 1 del Real Decreto 1197/1991, de 26 de julio, sobre Régimen de las Ofertas Públicas de Adquisición de Valores, modificado recientemente por el Real Decreto 432/2003, de 11 de abril, determinan que dicho inversor tenga que ofrecer, a su vez, la adquisición de los siguientes porcentajes: en caso de llegar a alcanzar el 25% de las acciones u otros títulos (tales como derechos de suscripción, obligaciones convertibles en acciones, "warrants", o cualesquiera instrumentos similares que puedan dar derecho directa o indirectamente a la suscripción o adquisición de aquéllas) o una participación que, sin alcanzar dicho porcentaje, permita el nombramiento de un número de consejeros que, junto con los ya nombrados, en su caso, representen más de 1/3 y menos de 1/2 más uno de los consejeros totales de la sociedad participada, o, si ya poseía entre el 25% y el 50% y tiene la intención de adquirir un nuevo 6% adicional en los siguientes 12 meses, la oferta deberá dirigirse al menos a un 10%; y (ii) al 100% si se llega o supera el límite del 50% o una participación que, sin alcanzar dicho porcentaje, permita el nombramiento de un número de consejeros que, junto con los ya nombrados, en su caso, representen más de 1/2 de los consejeros totales de la sociedad participada. Dados los distintos márgenes de participación recogidos en el Artículo 1 del Real Decreto 1197/1991 y en el Artículo 15 de los Estatutos de EADS (que, en resumen, obliga en principio a lanzar una oferta pública de adquisición sobre el 100% del capital cuando un accionista controla (solo o de forma concertada con otros accionistas) directa o indirectamente, un número de acciones o derechos de voto superior al 33 1/3% del capital social de EADS, como se describe anteriormente), la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales ("SEPI"), accionista minoritario de EADS, considerando que el Real Decreto 1197/1991 no es de aplicación a EADS, por ser una sociedad holandesa cuyas acciones cotizan en tres países distintos (España, Francia y Alemania) y cuyos Estatutos establecen la obligación de formular una oferta pública cuando se controla el 33 1/3% del capital social, ha consultado este supuesto en nombre de EADS a la (CNMV), quien ha confirmado por escrito que "el supuesto que se nos plantea no se encuentra entre los contemplados en el referido Real Decreto 1197/1991" y como consecuencia, dicho Real Decreto 1197/1991 no es aplicable a EADS.

Adicionalmente, la CNMV, en respuesta a la consulta formulada por determinados accionistas de EADS, indicó mediante carta

de 19 de junio de 2000, que el Real Decreto 1197/1991, de 26 de julio de 1991, sobre Régimen de las Ofertas Públicas de Adquisición de Valores, no es aplicable a las transmisiones de valores entre accionistas que integren el pacto de sindicación de EADS, siempre que éstas se produzcan dentro del marco del propio pacto y éste se mantenga.

3.2 Información de Carácter General Relativa al Capital Social

3.2.1 Modificación del Capital Social o de los Derechos Inherentes a las Acciones

Salvo los casos de limitación o supresión del derecho por la Junta General de Accionistas según las modalidades que se describen más adelante, los accionistas dispondrán de un derecho de suscripción preferente proporcional al número de acciones que posean que les permitirá suscribir cualquier emisión nueva de acciones, excepto en lo que respecta a las acciones emitidas a cambio de una aportación que no sea en efectivo y a las acciones emitidas a favor de empleados de la Sociedad o de una sociedad del Grupo. Para una descripción de las disposiciones contractuales relativas a los derechos de tanteo, véase lo dispuesto más adelante en el apartado "3.3.2 Relaciones con los Principales Accionistas".

La Junta General de Accionistas estará facultada para emitir acciones. La Junta General de Accionistas podrá también autorizar al Consejo de Administración, por un período que no exceda de cinco años, para que emita acciones y determine las modalidades y requisitos de dichas emisiones.

La Junta General de Accionistas tiene también la facultad de limitar o suspender los derechos de suscripción preferente con motivo de la emisión de acciones nuevas y podrá autorizar al Consejo de Administración para que limite o suspenda dichos derechos por un período que no podrá exceder de cinco años. Todas las resoluciones en este contexto deberán ser aprobadas por una mayoría de dos tercios de los votos emitidos en la Junta General de Accionistas para el caso de que menos de la mitad del capital esté presente o representado en dicha Junta.

Durante la Junta General de Accionistas celebrada el 6 de mayo de 2003, los accionistas de EADS autorizaron al Consejo de Administración a emitir acciones hasta un máximo del 1% del capital social autorizado de la Sociedad en cualquier momento, y a conceder derechos de suscripción de acciones durante un período que finalizaría el día de la Junta General Anual de Accionistas de 2005, incluida dicha fecha, y también en el caso de que tales derechos puedan ejercerse con posterioridad a esa fecha, así como a determinar las modalidades y requisitos de dichas emisiones. La Junta General de Accionistas celebrada el 6 de mayo de 2003 también autorizó al Consejo de Administración a limitar o excluir los derechos de suscripción preferente durante el período comprendido hasta la fecha de la Junta General Ordinaria de Accionistas de 2005, dicha fecha inclusive, y a aprobar planes de opciones sobre acciones y de oferta de acciones a empleados que pueden incluir la

concesión de derechos de suscripción de acciones, que podrán ejercerse en el momento en que se especifique en dichos planes.

La Junta General de Accionistas podrá reducir el capital social emitido mediante la amortización de acciones o por reducción del valor nominal de las acciones, con la correspondiente modificación en los Estatutos, requiriéndose en este último caso la aprobación de la decisión por dos tercios de los votos.

3.2.2 Capital Social Emitido

En la fecha del presente documento, el capital social emitido de la Sociedad asciende a €812.885.182, dividido en 812.885.182 acciones con un valor nominal de €1 cada una.

3.2.3 Capital Social Autorizado

En la fecha del presente documento, el capital social autorizado de la Sociedad asciende a €3.000.000.000, dividido en 3.000.000.000 acciones de €1 cada una.

3.2.4 Títulos que dan Acceso al Capital Social

Exceptuando las opciones sobre acciones otorgadas por la suscripción de acciones de EADS (véase "Parte 1/2.3.3 Opciones Concedidas a Empleados"), no hay ningún título que dé acceso, ni de forma inmediata ni tras un período de tiempo, al capital social de EADS.

La siguiente tabla, muestra la posible dilución total que se produciría si se ejercitasen todas las opciones sobre acciones emitidas a 31 de diciembre de 2003:

	Número de acciones	Porcentaje de dilución del capital	Número de derechos de voto	Porcentaje de dilución de los derechos de voto
Capital social potencial de EADS				
Número total de acciones de EADS emitidas a la fecha del presente documento	812.885.182	96,7%	800.957.248	96,60%
Número total de acciones de EADS que pueden emitirse tras el ejercicio de las opciones sobre acciones	27.889.080	3,3%	27.889.080 ⁽¹⁾	3,4%
Capital social potencial de EADS total	840.774.262	100%	828.846.328	100%

⁽¹⁾ El potencial efecto de dilución sobre el capital y los derechos de voto del ejercicio de estas opciones sobre acciones podría verse limitado como resultado de los programas de compra de acciones de la Sociedad, así como en el caso de una posterior cancelación de acciones recompradas. Véase "3.3.7 Adquisición de Acciones Propias – Derecho Holandés".

3.2.5 Evolución del Capital Social Emitido desde la Constitución de la Sociedad

Fecha	Naturaleza de la operación	Valor nominal por acción	Número de acciones emitidas		Prima ⁽¹⁾	Número total de acciones emitidas tras la operación	Total de capital social emitido tras la operación
29 de diciembre de 1998	Constitución	NLG 1.000	100		–	100	NLG 100.000
3 de abril de 2000	Conversión en euros	€1	50.000		–	50.000	€50.000
8 de julio de 2000	Emisión de Acciones en contrapartida por las aportaciones de Aerospatiale Matra, Dasa AG y SEPI	€1	715.003.828	€1.511.477.044		715.053.828	€715.053.828
13 de julio de 2000	Emisión de Acciones para la Oferta pública de Acciones y la salida a bolsa de la Sociedad	€1	80.334.580	€1.365.687.860		795.388.408	€795.388.408
21 de septiembre de 2000	Emisión de Acciones para la Oferta a empleados realizada en el contexto de la Oferta Pública de Acciones y la salida a bolsa de la Sociedad	€1	11.769.259	€168.300.403		807.157.667	€807.157.667
5 de diciembre de 2001	Emisión de acciones para la realización de una oferta de acciones a empleados (<i>note d'opération</i> aprobada por la COB el 13 de octubre de 2001 con el número 01-1209)	€1	2.017.894	€19.573.571,80		809.175.561	€809.175.561
4 de diciembre de 2002	Emisión de acciones para la realización de una oferta de acciones a empleados (<i>note d'opération</i> aprobada por la COB el 11 de octubre de 2002 con el número 02-1081)	€1	2.022.939	€14.470.149,33		811.198.500	€811.198.500
5 de diciembre de 2003	Emisión de acciones para la realización de una oferta de acciones a empleados (<i>note d'opération</i> aprobada por la COB el 25 de septiembre de 2003 con el número 03-836)	€1	1.686.682	€19.363.109,36		812.885.182	€812.885.182

⁽¹⁾ Los costes (netos de impuestos) relacionados con la oferta pública de acciones de la Sociedad en julio de 2000 han sido compensados con una prima de emisión por valor de €55.849.772.

3.3 Reparto del Capital y de los Derechos de Voto

3.3.1 Estructura del Capital

EADS ha agrupado las actividades de Aerospatiale Matra ("Aerospatiale Matra" o "ASM"), DaimlerChrysler Aerospace AG ("Dasa AG") (con la excepción de ciertos activos y pasivos) ("Dasa") y Construcciones Aeronáuticas S.A. ("CASA"), mediante una serie de operaciones llevadas a cabo en julio de 2000.

En este documento, el término "ejecución" hace referencia a la ejecución, efectuada en julio de 2000, de las aportaciones hechas por Aerospatiale Matra, Dasa AG y SEPI a EADS con el fin de concentrar sus actividades en EADS.

El término "Acciones Indirectas de EADS" hace referencia a las acciones de EADS de las que son titulares DaimlerChrysler AG ("DaimlerChrysler"), SEPI y Société de Gestion de

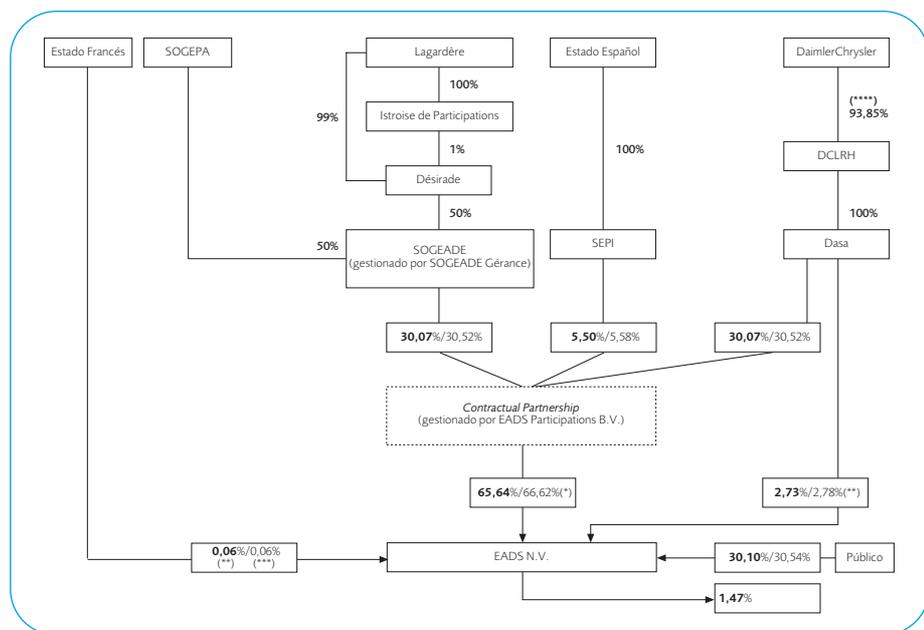
l'Aéronautique de la Défense et de l'Espace ("SOGEADE"), respecto a las cuales EADS Participations B.V. ejerce la totalidad de los derechos de voto inherentes a las mismas, así como, en el caso de Istroise de Participations, Lagardère SCA ("Lagardère") y Société de Gestion de Participations Aéronautiques ("SOGEPA") o las empresas de su grupo, las acciones de EADS de las que sean titulares indirectamente a través de SOGEADE y que reflejen, por razones de transparencia, su participación respectiva en ésta última.

Salvo que el contexto exija lo contrario, en este documento se hace referencia a las participaciones de Dasa AG en EADS como participaciones de DaimlerChrysler, y a los derechos y obligaciones de Dasa AG en virtud de los contratos descritos en este documento como derechos y obligaciones de DaimlerChrysler.

A la fecha del presente documento, el 30,07% de las acciones de EADS pertenece a Dasa AG, una filial al 100% de DaimlerChrysler Luft- und Raumfahrt Holding AG ("DCLRHR"), a su vez filial al 93,85% de DaimlerChrysler. SOGEADE, sociedad comanditaria por acciones de derecho francés (*société en commandite par actions*), cuyo capital social está participado al 50% por SOGEPA (holding del Estado francés) y Désirade (una *société par actions simplifiée* francesa, cuyo capital social pertenece en un 99%⁽³⁾ a Lagardère y en el 1% restante a Istroise de Participations, que es una sociedad participada al 100% por Lagardère), posee el 30,07% de las acciones de EADS. Por tanto, el 60,14% del capital social de EADS pertenece, a partes iguales, a DaimlerChrysler y SOGEADE, que controlan conjuntamente EADS a través de un contractual partnership de Derecho holandés (el "Contractual

Partnership"). SEPI (sociedad holding del Estado español), que es parte del Contractual Partnership, posee el 5,50% del capital social de EADS. El público (incluyendo los empleados de EADS) y la Sociedad son titulares, respectivamente, del 30,10% y del 1,47% del capital social de EADS. DaimlerChrysler y la República Francesa (el "Estado Francés") son titulares directos del 2,73% y el 0,06% respectivamente de ese capital social, estando estas participaciones sujetas a determinadas disposiciones especiales.

El diagrama que se incluye a continuación muestra el actual reparto del capital de EADS (% de capital/derechos de voto) antes del ejercicio de las opciones sobre acciones concedidas en la suscripción de las acciones de EADS. Véase el apartado "Parte 1/2.3.3 Opciones Concedidas a Empleados".



⁽¹⁾ EADS Participations B.V. ejerce los derechos de voto inherentes a las acciones de EADS pignoradas por SOGEADE, DaimlerChrysler y SEPI, quienes retienen el derecho de propiedad de sus respectivas acciones.

⁽²⁾ El Estado Francés y DaimlerChrysler ejercen los derechos de voto inherentes a las acciones de EADS (en el caso del Estado Francés, esas acciones se depositan en la Caisse des dépôts et consignations) de la misma forma que EADS Participations B.V. ejerce los derechos de voto mancomunados en el Contractual Partnership.

⁽³⁾ Acciones correspondientes al Estado Francés tras la distribución gratuita entre determinados antiguos accionistas de Aerospatiale Matra como consecuencia de su privatización en junio de 1999. Todas las acciones de las que es titular actualmente el Estado Francés tendrán que venderse en el mercado.

⁽⁴⁾ DCLRHR está participada al 93,85% por DaimlerChrysler; la práctica totalidad del resto pertenece a la Ciudad de Hamburgo.

⁽⁵⁾ En julio de 2003, las Acciones Indirectas de EADS mantenidas por BNP Paribas y AXA (las "Instituciones Financieras Francesas"), a través de una sociedad constituida de forma conjunta, Istroise de Participations, fueron transferidas a Lagardère tal como se acordó inicialmente en el momento de la Ejecución.

El número de acciones y los derechos de voto que poseen los miembros del Consejo de Administración y del Comité Ejecutivo se describen en el apartado "Parte 1/2.2.1 Remuneración de los Consejeros y Principales Directivos".

A la fecha del presente documento, la Sociedad poseía, directa o indirectamente a través de otra sociedad en la que la Sociedad participe directa o indirectamente con más del 50%, 11.927.934 de sus acciones propias. Las acciones de EADS en manos de la propia Sociedad no gozan de derechos de voto.

Aproximadamente el 3,55% del capital y el 3,60% de los derechos de voto son propiedad de empleados de EADS.

3.3.2 Relaciones con los Principales Accionistas

Los principales contratos que rigen las relaciones entre los fundadores de EADS son: el celebrado en la fecha de la Ejecución entre DaimlerChrysler, Dasa AG, Lagardère, SOGEPa, SOGEADE y SEPI (el "**Participation Agreement**"), así como un contrato de derecho holandés que rige un Contractual Partnership celebrado en la fecha de la Ejecución entre SOGEPa, Dasa AG, SEPI y EADS Participations B.V. (el "**Contractual Partnership Agreement**"), que recoge los principales términos del *Participation Agreement* y de algunos otros contratos (especialmente, un acuerdo de accionistas (el "**Acuerdo de Accionistas de SOGEPa**") celebrado en la fecha de la Ejecución entre SOGEPa y Lagardère y un contrato celebrado entre el Estado Francés, DaimlerChrysler y DCLRH). EADS Participations B.V. es una sociedad de responsabilidad limitada de Derecho holandés (*besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid*) que interviene en calidad de gerente (Managing Partner) del Contractual Partnership. Las Acciones Indirectas de EADS de las que DaimlerChrysler, SOGEPa y SEPI son titulares, han sido pignoralas a favor de la sociedad EADS Participations B.V., a quien se le ha otorgado el derecho exclusivo de ejercicio de los derechos de voto relativos a las acciones pignoralas (incluidos el derecho de asistir a las Juntas de Accionistas y de tomar la palabra en ellas) de acuerdo con las disposiciones del Contractual Partnership Agreement.

Los contratos mencionados prevén en particular disposiciones relativas a:

- la composición de los Consejos de Administración de EADS, EADS Participations B.V. y SOGEPa Gérance (*gérant commandité de SOGEPa*);
- las restricciones que afectan a la transmisión de las acciones de EADS y de SOGEPa;
- los derechos de tanteo y de salida conjunta de DaimlerChrysler, SOGEPa, SOGEPa y Lagardère;
- las medidas de defensa frente a tomas de participación hostiles;

- las consecuencias de un cambio en el control de DaimlerChrysler, SOGEPa, Lagardère, SOGEPa o SEPI;
- una opción de venta otorgada por SOGEPa a favor de DaimlerChrysler relativa a las acciones de EADS que esta última posee, ejercitable en determinados casos;
- derechos específicos del Estado Francés en lo referente a determinadas decisiones estratégicas relativas, en particular, a la actividad de misiles balísticos de EADS; y
- a determinadas limitaciones relativas a la participación del Estado Francés en EADS.

En los siguientes apartados se describen los detalles de los acuerdos entre los principales accionistas de EADS.

Organización de la Sociedad EADS Participations B.V.

El Consejo de Administración de EADS Participations B.V. comprende el mismo número de consejeros designados respectivamente por DaimlerChrysler y por SOGEPa (teniendo en cuenta las propuestas realizadas por Lagardère en lo que respecta a los consejeros designados por SOGEPa). Salvo pacto en contrario, DaimlerChrysler y SOGEPa designarán cada una a cuatro consejeros, así como a un *Chairman* (Presidente) y a un *Chief Executive Officer* entre los consejeros que hayan designado. Desde el 8 de julio de 2003, la SEPI ha dejado de poseer el derecho automático a nombrar a un consejero. Sin embargo, en la Junta General de Accionistas de EADS Participations B.V. celebrada el 8 de julio de 2003, SOGEPa, DaimlerChrysler y la SEPI aprobaron unánimemente el nombramiento de un consejero más, nombrado por la SEPI, para el Consejo de EADS Participations B.V., de tal manera que el número total de consejeros será ahora de nueve.

Esta estructura concede a DaimlerChrysler y a SOGEPa los mismos derechos en materia de nombramiento respecto de la mayoría de los consejeros del Consejo de Administración de EADS Participations B.V. Todas las decisiones del Consejo de Administración de EADS Participations B.V. deberán obtener el voto favorable de al menos seis consejeros, salvo para determinadas cuestiones que se someterán al acuerdo previo y unánime de DaimlerChrysler y SOGEPa. El 8 de julio de 2003, el consejero nombrado por la SEPI dejó de tener la capacidad de vetar las decisiones del consejo de EADS Participations B.V. relativas a alguna modificación significativa del Plan Industrial de CASA y/o la ejecución de éste (las "**Cuestiones Relativas a CASA**").

Transmisión de Acciones de EADS

Durante el período comprendido entre la Ejecución y el 1 de julio de 2003 (el "**Período de Bloqueo**"), existían restricciones sobre la capacidad de DaimlerChrysler, SOGEPa, SEPI, Lagardère, SOGEPa y el Estado Francés para transmitir acciones de EADS.

Después del fin del Período de Bloqueo, a partir del 1 de julio de 2003, cada una de las sociedades DaimlerChrysler, SOGEPa,

SEPI, Lagardère y SOGEPA tendrá derecho a vender sus acciones de EADS en el mercado, siempre que se respeten las siguientes condiciones:

- si una de las partes tiene intención de vender cualquiera de sus acciones de EADS estará obligada a vender en primer lugar las acciones que no sean Acciones Indirectas de EADS antes de ejercer su derecho de vender aquéllas que sí lo sean, debiendo respetar en su caso las disposiciones que se indican más adelante;
- en caso de venta de Acciones Indirectas de EADS, DaimlerChrysler (en el caso de una venta realizada por SOGEADE), SOGEADE (en el caso de una venta realizada por DaimlerChrysler) o SOGEADE y DaimlerChrysler (en el caso de una venta realizada por SEPI) podrán ejercitar un derecho de tanteo o vender sus Acciones Indirectas de EADS en el mercado en la misma proporción que exista entre las Acciones Indirectas de EADS de las que sean titulares las partes interesadas;
- cualquier venta de Acciones Indirectas de EADS realizada por SOGEPA o Lagardère estará sometida a un derecho de tanteo a favor de Lagardère o de SOGEPA, según sea el caso. En el caso de que no se ejerza este derecho, las Acciones Indirectas de EADS podrán venderse (a) a un tercero identificado siempre que se obtenga el acuerdo de Lagardère o de SOGEPA (según sea el caso), así como de DaimlerChrysler (b) si no puede lograrse este acuerdo, las Acciones Indirectas de EADS podrán ser vendidas en el mercado, sin perjuicio del derecho de tanteo de DaimlerChrysler contemplado anteriormente;
- Lagardère y SOGEPA dispondrán respectivamente de un derecho proporcional de salida conjunta en caso de venta de sus Acciones Indirectas de EADS;
- los derechos de tanteo y de salida conjunta de Lagardère y SOGEPA a los que se hace referencia en los apartados anteriores no se aplicarán a aquélla venta de acciones de EADS poseídas directamente por uno de ellos.

Cualquier venta en el mercado de acciones de EADS de conformidad con lo estipulado en el *Participation Agreement* se realizará de forma ordenada con el fin de garantizar que se produzcan las menores alteraciones posibles en el mercado de acciones de EADS. A tal efecto, las partes consultarán con las otras antes de cualquier venta de este tipo.

Control de EADS

En el supuesto de que un tercero contra el que DaimlerChrysler o SOGEADE formularan objeciones (un "Tercero Hostil") sea titular directa o indirectamente de una participación en EADS igual o superior a un 12,5% del número de acciones de EADS cuyos derechos de voto se ejercen en el marco del Contractual Partnership (una "Participación Cualificada") y, excepto en el supuesto de que el Tercero Hostil hubiera efectuado una Oferta

Hostil (tal como se define más adelante), o hasta que DaimlerChrysler y SOGEADE hayan acordado que el Tercero Hostil debe dejar de ser considerado como tal o hasta que dicho Tercero Hostil haya dejado de ser titular de una Participación Cualificada, las partes del *Participation Agreement* ejercerán todos los medios de control y de influencia de que dispongan sobre EADS con el fin de evitar que dicho Tercero Hostil incremente sus derechos o facultades en EADS.

Una vez finalizado el Período de Bloqueo, el 1 de julio de 2003, las partes del *Participation Agreement* podrán aceptar una oferta (independientemente de que se realice en forma de oferta pública de adquisición o de otra forma) que provenga de un Tercero Hostil y que no sea aceptable para DaimlerChrysler o SOGEADE (una "Oferta Hostil"), siempre que la parte que desee aceptar dichas ofertas respete, entre otras, las disposiciones que estipulan que debe ofrecer primero sus acciones de EADS a DaimlerChrysler y/o SOGEADE, en cuyo caso estas sociedades podrán ejercitar sus derechos de tanteo sobre la totalidad o una parte de las acciones de EADS de las que sea titular la parte que desea aceptar la Oferta Hostil.

Las ventas de acciones de EADS, que no sean Acciones Indirectas de EADS, realizadas por DaimlerChrysler, SOGEADE o Lagardère cuando un Tercero Hostil sea accionista y adquirente de acciones de EADS en el mercado estarán sometidas al derecho de tanteo de SOGEADE, DaimlerChrysler y SOGEPA respectivamente. En caso de que la venta sea realizada por Lagardère, si SOGEPA no ejerce su derecho de tanteo, DaimlerChrysler dispondrá a su vez de un derecho de tanteo.

Disolución del Contractual Partnership y de EADS Participations B.V.

El Contractual Partnership y EADS Participations B.V. se disolverán y liquidarán en caso de que se produzcan determinados supuestos (cada uno de estos supuestos se denominará un "Supuesto de Resolución") entre los que se incluyen los siguientes:

- (i) si el número de Acciones Indirectas de EADS de las que sean titulares DaimlerChrysler o SOGEADE pasara a representar menos del 10% del número total de acciones de EADS, salvo en el caso de que la diferencia entre las participaciones de DaimlerChrysler y de SOGEADE (calculadas en porcentajes representados por el número de Acciones Indirectas de EADS de cada una de ellas en relación con el número total de acciones de EADS) sea inferior o igual al 5%, en cuyo caso la disolución y liquidación sólo se producirán si las Acciones Indirectas de EADS de las que sean titulares DaimlerChrysler o SOGEADE representan como máximo un 5% del número total de acciones de EADS;
- (ii) si, en caso de que se produzcan cambios en el control de Lagardère, de SOGEPA, de SOGEADE o de DaimlerChrysler, no se ha efectuado, tal como se estipula en el *Participation Agreement* (véase más adelante el apartado de "Cambio de

Control"), una notificación, en el plazo de 12 meses desde que se haya producido el cambio de control, de una oferta de adquisición por un tercero de acciones de SOGEADE o de Acciones Indirectas de EADS de las que sea titular la parte que es objeto del cambio de control (la "**Parte Objeto del Cambio**") (la Parte Objeto del Cambio que tiene intención de aceptar dicha oferta). La ausencia de notificación de una oferta de adquisición por un tercero de las Acciones Indirectas de EADS de las que SEPI sea titular en caso de que se produzca un cambio de control en esta última no dará lugar a la disolución del Contractual Partnership o de EADS Participations B.V., sino que supondrá la pérdida por parte de SEPI de los principales derechos y obligaciones que le corresponden en virtud del *Participation Agreement* o del Contractual Partnership Agreement.

En caso de que se produzca un Supuesto de Resolución, EADS Participations B.V. no podrá seguir ejerciendo ninguna actividad, salvo aquéllas que sean necesarias para su liquidación o para la liquidación del Contractual Partnership.

Cambio de Control

El *Participation Agreement* prevé en particular que si (a) Lagardère o SOGEPA son objeto de un cambio de control y DaimlerChrysler lo solicita o (b) SOGEADE es objeto de un cambio de control y DaimlerChrysler lo solicita o (c) DaimlerChrysler es objeto de un cambio de control y SOGEADE lo solicita o (d) SEPI es objeto de un cambio de control y DaimlerChrysler o SOGEADE lo solicitan:

- (i) la parte que sea objeto de un cambio de control hará todo lo posible para garantizar la venta de sus acciones de SOGEADE (si la parte que es objeto del cambio de control es Lagardère o SOGEPA) o de sus Acciones Indirectas de EADS (si la parte que es objeto de un cambio de control es DaimlerChrysler, SOGEADE o SEPI) a favor de un tercero adquirente en las condiciones de mercado. Cuando la parte que sea objeto de un cambio de control sea Lagardère o SOGEPA, el tercero adquirente será nombrado con la aprobación de DaimlerChrysler, aprobación que no podrá denegarse sin motivos justificados;
- (ii) si se recibe una oferta de adquisición realizada por un tercero de las acciones de SOGEADE de las que sean titulares Lagardère o SOGEPA, o de las Acciones Indirectas de EADS de las que sean titulares DaimlerChrysler, SOGEADE o SEPI, según sea el caso, y si la Parte Objeto del Cambio tiene intención de aceptar esta oferta, ésta se deberá notificar inmediatamente a: (a) DaimlerChrysler en el caso de un cambio de control que afecte a Lagardère o a SOGEPA; (b) SOGEADE en el caso de un cambio de control que afecte a DaimlerChrysler; (c) DaimlerChrysler en el caso de un cambio de control que afecte a SOGEADE o; (d) DaimlerChrysler o SOGEADE en el caso de un cambio de control que afecte a SEPI (la parte que reciba la notificación de acuerdo con lo dispuesto en los puntos (a), (b), (c) o (d) se denominará en

adelante la "**Parte que no es Objeto del Cambio**"). La Parte que no es Objeto del Cambio tendrá un derecho de adquisición preferente sobre las acciones de SOGEADE o las Acciones Indirectas de EADS ofertadas, al precio ofrecido por el tercero. En lo que respecta al supuesto contemplado en el punto (d), si tanto DaimlerChrysler como SOGEADE han solicitado que SEPI encuentre un tercero adquirente, cada una de ellas tendrá derecho a proceder a la adquisición de las Acciones Indirectas de EADS de SEPI, de forma proporcional al número de Acciones Indirectas de EADS de las que sea titular cada una de ellas. En el caso en que la Parte que no es Objeto del Cambio no notifique su intención de proceder a la adquisición de las acciones de SOGEADE o de las Acciones Indirectas de EADS en un plazo de 30 días desde la fecha de la oferta, la Parte Objeto del Cambio estará obligada a vender dichas acciones de SOGEADE o Acciones Indirectas de EADS al tercero en las condiciones de su oferta inicial.

El tercero adquirente no podrá ser un competidor de EADS, SOGEADE o DaimlerChrysler según sea el caso, ni una sociedad del Grupo que haya tomado el control de la Parte Objeto de Cambio.

Supuestos de Incumplimiento Distintos a un Cambio de Control

El *Participation Agreement* prevé determinadas medidas en los casos de incumplimiento (distintos a un cambio de control) y en particular en el caso de suspensión de pagos o de incumplimiento sustancial del *Participation Agreement*. En particular, si se produce uno de estos supuestos de incumplimiento en lo que respecta a DaimlerChrysler, SOGEADE o a SEPI, la parte no responsable del incumplimiento (a saber, respectivamente, SOGEADE, DaimlerChrysler o SOGEADE y DaimlerChrysler de forma conjunta) tendrá una opción de compra sobre las acciones de EADS correspondientes a la parte responsable del incumplimiento, así como sobre su participación en la sociedad EADS Participations B.V. Si este supuesto de incumplimiento se produce respecto a Lagardère o SOGEPA, esta parte estará obligada a hacer todo lo posible para vender su participación en el capital de SOGEADE a un tercero adquirente, y ello en condiciones de mercado y de buena fe (dicho adquirente no podrá ser un competidor de EADS o de DaimlerChrysler). En caso de que la venta la realice Lagardère, el tercero adquirente deberá ser designado por SOGEPA con el acuerdo de DaimlerChrysler (dicho acuerdo no podrá denegarse sin motivos justificados). En caso de que la venta la realice SOGEPA, deberá contar con el acuerdo de DaimlerChrysler (dicho acuerdo no podrá denegarse sin motivos justificados).

Derechos y Compromisos Específicos del Estado Francés

El Estado Francés, que no es parte en el *Participation Agreement*, ha celebrado otro contrato con DaimlerChrysler y DCLRH, que se rige por Derecho francés, con fecha de 14 de octubre de 1999 (en su versión modificada) en aplicación del cual:

- El Estado Francés se compromete a no ser titular, a través de SOGEPA, SOGEADE y EADS Participations B.V., de una

participación en EADS que supere el 15% del total del capital social emitido de EADS;

- El Estado Francés se compromete a que ni él ni ninguna de sus empresas participadas sean titulares directos de ninguna acción de EADS.

Sin tener en cuenta, en uno y otro caso, (i) las acciones de EADS correspondientes al Estado Francés tras la distribución de forma gratuita a determinados antiguos accionistas de Aerospatiale Matra como consecuencia de su privatización en junio de 1999 y que deberán ser vendidas en el mercado; (ii) las acciones de las que sean titulares SOGEPA o el Estado Francés y que puedan ser vendidas o adquiridas de acuerdo con las disposiciones del *Participation Agreement* o del Acuerdo de Accionistas de SOGEADE (véase lo dispuesto a continuación) y (iii) las acciones adquiridas exclusivamente con fines de inversión.

Asimismo, en cumplimiento de un contrato firmado por EADS y el Estado Francés (el "**Contrato de Misiles Balísticos**"), EADS ha concedido al Estado Francés (a) un derecho de veto y, posteriormente, una opción de compra sobre la actividad de misiles balísticos, opción que podrá ejercitarse en el caso de que (i) un tercero que no sea filial de los grupos DaimlerChrysler y/o Lagardère adquiera, de forma directa o indirecta, solo o de forma concertada, más del 10% o cualquier múltiplo del 10% del capital o de los derechos de voto de EADS o (ii) se considere la venta, después de la resolución del Acuerdo de Accionistas de SOGEADE, de los activos o acciones de sociedades que ejerzan las actividades de misiles balísticos y (b) un derecho de veto a la transmisión de dichos activos o de dichas acciones durante la duración del Acuerdo de Accionistas de SOGEADE.

SOGEADE

SOGEADE es una sociedad comanditaria por acciones de Derecho francés (*société en commandite par actions*), cuyo capital social está participado al 50% por SOGEPA y Désirade, una *société par actions simplifiée* francesa. El capital social de Désirade pertenece por su parte a Lagardère (99%) y a Istroise de Participations (1%), que es una sociedad participada al 100% por Lagardère. Lagardère por lo tanto posee indirectamente el 50% de SOGEADE.

El socio capitalista (*associé commandité*) de SOGEADE, SOGEADE Gérance, es una *société par actions simplifiée* francesa que actúa en calidad de gestor de SOGEADE.

El Consejo de Administración de SOGEADE Gérance estará compuesto por ocho consejeros, de los que cuatro serán designados por Lagardère y cuatro por SOGEPA. Las decisiones del Consejo de Administración de SOGEADE Gérance se tomarán por mayoría simple de los consejeros, salvo en lo que respecta a las cuestiones que se enumeran a continuación para las que se requerirá una mayoría cualificada de seis consejeros sobre el total de ocho: (a) adquisiciones o desinversiones de participaciones o de activos cuyo importe individual sobrepase

los €500 millones; (b) acuerdos estratégicos de alianza y de cooperación industrial o financiera; (c) ampliación del capital de EADS por un importe superior a €500 millones sin derecho de suscripción preferente; (d) cualquier decisión de venta o de constitución de garantías sobre los activos relativos a la categoría de contratista principal, la concepción, el desarrollo y la integración de los misiles balísticos o a las participaciones mayoritarias en las sociedades Cilas, Sodern o Nuclétudes y en el GIE Cosyde. Las decisiones contempladas en el punto (d) anterior estarán asimismo regidas por el Contrato de Misiles Balísticos (véase lo dispuesto anteriormente sobre "**Derechos y Compromisos Específicos del Estado Francés**").

En los casos en que, durante una votación del Consejo de Administración de SOGEADE Gérance relativa a estas cuestiones, no sea posible conseguir la mayoría cualificada de seis consejeros debido al voto negativo de cualquiera de los consejeros designados por SOGEPA, los consejeros designados por SOGEADE para el Consejo de Administración de EADS Participations B.V. estarán obligados a votar en contra de la propuesta. Esto significaría que el Estado Francés, en calidad de accionista de SOGEPA, podría vetar todas las decisiones relativas a dichas cuestiones por lo que se refiere a EADS Participations B.V., y en consecuencia también a EADS, mientras el Acuerdo de Accionistas de SOGEADE siga en vigor.

La estructura del accionariado de SOGEADE reflejará en todo momento las participaciones indirectas de todos los accionistas de SOGEADE en EADS.

En algunos casos, y en particular en los supuestos de cambio de control de Lagardère, esta última otorgará una opción de compra sobre las acciones de SOGEADE a favor de cualquier tercera persona privada, que sea designada por SOGEPA y que cuente con la aprobación de DaimlerChrysler. Esta opción podrá ejercitarse durante la duración del Acuerdo de Accionistas de SOGEADE conforme al precio de mercado de las acciones de EADS.

El Acuerdo de Accionistas de SOGEADE se rescindirán si Lagardère o SOGEPA dejan de ser titulares de una participación igual al menos al 20% del capital de SOGEADE, aunque hay que precisar que: (a) las disposiciones relativas a la opción de compra otorgada por Lagardère tal como se ha descrito anteriormente permanecerán vigentes mientras el *Participation Agreement* esté en vigor (b) mientras que SOGEPA sea titular de al menos una acción de SOGEADE, conservará el derecho de designar un consejero en SOGEADE Gérance, cuya aprobación será necesaria para cualquier decisión de venta o de constitución de garantías sobre los activos relativos a la categoría de contratista principal, la concepción, el desarrollo y la integración de los misiles balísticos o a las participaciones mayoritarias en las sociedades Cilas, Sodern o Nuclétudes y en el GIE Cosyde; y (c) el Acuerdo de Accionistas de SOGEADE se rescindirán en caso de disolución de la sociedad EADS Participations B.V. causada por DaimlerChrysler. En este último caso, las partes se comprometen a negociar un nuevo acuerdo de accionistas dentro del espíritu del acuerdo de

accionistas celebrado entre ellas el 14 de abril de 1999 relativo a Aerospatiale Matra, teniendo en cuenta sus participaciones respectivas en SOGEADE en la fecha de la disolución de EADS Participations B.V.

Opción de Venta

Según lo dispuesto en el *Participation Agreement*, SOGEADE otorga a DaimlerChrysler una opción de venta sobre sus acciones en EADS, opción que DaimlerChrysler podrá ejercitar (i) en casos de situaciones de bloqueo que resulten del ejercicio por SOGEPA de sus derechos relativos a determinadas decisiones estratégicas (enumeradas anteriormente en el marco de la descripción de SOGEADE) que no sean aquéllas relativas a la actividad de misiles balísticos o (ii) durante determinados períodos sin perjuicio de que, en ambos casos, el Estado Francés siga siendo titular de una participación directa o indirecta en EADS. La opción de venta sólo podrá ejercitarse sobre la totalidad de las acciones de EADS de las que DaimlerChrysler sea titular, y no sólo sobre algunas.

El precio de ejercicio de esta opción de venta se calculará según un promedio de la cotización en bolsa de EADS.

En caso de que DaimlerChrysler ejercite la opción de venta otorgada por SOGEADE, esta última adquirirá las acciones de EADS a DaimlerChrysler. Sin embargo, Lagardère tendrá derecho a solicitar a SOGEPA que reemplace a SOGEADE con el fin de adquirir las acciones de EADS de las que DaimlerChrysler sea titular, después de que ésta haya ejercitado su opción de venta. Esta facultad de sustitución ha sido aceptada por DaimlerChrysler. En el supuesto de que Lagardère no ejerciera esa facultad de sustitución, Lagardère debería aportar su parte proporcional de la financiación necesaria para esta adquisición. SOGEPA se obliga a aportar la parte de la financiación que corresponda a sus derechos en SOGEADE. En el caso en que Lagardère decidiera no participar en la financiación (a) SOGEPA se obliga a reemplazar a SOGEADE para adquirir las acciones vendidas por DaimlerChrysler debido al ejercicio por parte de esta última de su opción de venta y (b) SOGEPA o Lagardère podrán solicitar la liquidación de SOGEADE y de EADS Participations B.V., así como la resolución del Acuerdo de Accionistas de SOGEADE (no obstante las cláusulas de resolución del Acuerdo de Accionistas de SOGEADE que se describen en el anterior apartado "SOGEADE"). En ese caso, Lagardère podrá proceder a la venta de sus acciones de EADS en el mercado o por venta de un bloque de acciones a un tercero.

Pignoración de las Acciones de EADS a favor de EADS Participations B.V.

Tras la Ejecución y con el fin de garantizar sus compromisos en virtud del Contractual Partnership Agreement y del *Participation Agreement*, SOGEADE, DaimlerChrysler y SEPI otorgaron una prenda sobre sus respectivas Acciones Indirectas de EADS a EADS Participations B.V., cuyos beneficiarios son EADS Participations B.V. y las demás partes del Contractual Partnership Agreement.

Aportaciones a EADS – Compromisos Específicos de EADS

EADS se ha comprometido a no enajenar las acciones aportadas por Aerospatiale Matra, Dasa AG y SEPI durante un período de 7 años. Los compromisos de aportación firmados por EADS, por una parte, y Aerospatiale Matra, Dasa AG y SEPI por la otra, estipulan que EADS podrá, si lo considera oportuno, enajenar esas acciones siempre que indemnice a petición del interesado a Lagardère y SOGEPA (en el caso de una venta de acciones aportadas por Aerospatiale Matra), a Dasa AG o a SEPI, según sea el caso, por todas las implicaciones fiscales (impuestos pagados o soportados, así como cualquier uso de un derecho de repercusión de pérdidas) que hayan sufrido como consecuencia de la pérdida de desgravaciones fiscales derivada de la enajenación de las acciones de EADS. Esa obligación de indemnizar terminará transcurridos 7 años desde la fecha en que se haya efectuado la aportación. En caso de que se indemnice tanto a Lagardère, como a SOGEPA y Dasa AG, el Consejo de Administración decidirá el importe de la indemnización de conformidad con un informe redactado y presentado por dos Consejeros independientes de EADS. El importe y las condiciones de la indemnización se darán a conocer a la Junta General de Accionistas.

Servicios del Grupo Lagardère

En la fecha de la concentración de Aerospatiale y Matra Hautes Technologies, se acordó que los servicios administrativos prestados por Lagardère Ressources (anteriormente Matra Hachette General), filial al 100% de Lagardère, a las filiales directas e indirectas de Matra Hautes Technologies que se habían aportado a Aerospatiale, no se modificarían hasta el 31 de diciembre de 2003.

A partir del 31 de diciembre de 2003, han quedado rescindidos todos los servicios administrativos prestados por Lagardère Ressources.

DADC

EADS Deutschland GmbH es titular del 75% de las acciones de DADC Luft- und Raumfahrt Beteiligungs AG ("**DADC**") (el otro 25% pertenece a DCLRH). El capital social de Dornier GmbH pertenece a DADC, con un 93,58%, y a la familia Dornier, que es titular de un 6,42%. En las Juntas de Accionistas, DADC tiene derecho a más del 89,9% de los derechos de voto de Dornier GmbH, mientras que la familia Dornier tiene derecho a menos del 10,1% de los mismos. DADC y Dornier GmbH han firmado un contrato de control y de transferencia de beneficios y pérdidas.

Buena parte de los acuerdos de las Juntas de Accionistas de Dornier GmbH deben tomarse por una mayoría del 100% de los votos emitidos, particularmente las resoluciones destinadas a disolver la sociedad, las modificaciones de los estatutos siempre que supriman, limiten o afecten a los derechos de los accionistas minoritarios, la reducción del capital social, las fusiones (salvo que Dornier GmbH sea la entidad resultante), la transmisión de participaciones en otras empresas o la transmisión de sectores completos de actividades empresariales, con la excepción de la

transmisión de activos a cambio de acciones o como aportación en especie o a una sociedad asociada a DaimlerChrysler, considerándose como tal cualquier sociedad en la que el grupo DaimlerChrysler controle al menos el 20% del capital social. Los mismos requisitos serán de aplicación respecto de todas las transmisiones de acciones de Dornier GmbH de las que sea titular el grupo DaimlerChrysler (incluyendo aquéllas empresas asociadas), sin perjuicio de algunas excepciones, entre las que cabe citar la transmisión a otras empresas del grupo DaimlerChrysler (incluyendo empresas afiliadas). Asimismo, la familia Dornier recibe un dividendo garantizado de Dornier GmbH del 8,7% o 15% (dependiendo de la clase de acciones) del valor nominal de sus acciones, más cualquier crédito por el impuesto de sociedades. El dividendo garantizado está indiciado. DaimlerChrysler ha garantizado el pago de un dividendo mínimo a los accionistas de la familia Dornier. En el caso del acuerdo de cesión de beneficios y pérdidas en vigor entre DADC y Dornier GmbH, los accionistas de la familia Dornier tienen derecho a cobrar al menos la cantidad que les correspondería en ausencia de dicho acuerdo de cesión de beneficios y pérdidas. DADC ha asumido internamente esa obligación.

El 30 de noviembre de 1988, DaimlerChrysler y la familia Dornier celebraron un contrato independiente para fortalecer los derechos de DaimlerChrysler y, simultáneamente, proteger los intereses económicos de los accionistas minoritarios. Estos últimos pueden exigir, en concreto, que la compra de sus acciones de Dornier GmbH se realice (i) pagando en efectivo o (ii) a cambio de acciones de DaimlerChrysler o (iii) a cambio de acciones de una sociedad en la que DaimlerChrysler concentre sus actividades aeroespaciales u otra sociedad asociada a DaimlerChrysler y que esta empresa designe. El 29 de marzo de 2000, DaimlerChrysler, DCLRH, DADC, EADS Deutschland GmbH y Dasa AG firmaron un acuerdo, de conformidad con el cual DaimlerChrysler tiene derecho a exigir a DADC que adquiera las acciones que los accionistas de la familia Dornier ofrezcan conforme a lo expuesto. DaimlerChrysler reembolsará a DADC cualquier importe que deba pagar por encima del valor de mercado de las acciones. Asimismo, DADC asumirá otros derechos y obligaciones relativos a la protección de los intereses de la familia Dornier.

De conformidad con los términos de los business combination agreements firmados en el marco de la creación de EADS, DCLRH se ha comprometido a indemnizar a Lagardère (directamente y como representante de cada uno de los miembros del grupo Lagardère) y SEPI, y les mantendrá indemnes (con la excepción de los daños emergentes no previsibles por DCLRH (o cualquier miembro del grupo DaimlerChrysler)) de todo coste, reclamación, demanda, gastos, daños u obligaciones que cualquiera de ellos pueda sufrir o en que cualquiera de ellos pueda incurrir a partir de la fecha de los business combination agreements celebrados en el marco de la creación de EADS como consecuencia de que cualquiera de los accionistas de Dornier GmbH que no sea miembro del grupo Dasa obtenga o intente obtener cualquier derecho o acción

frente a Lagardère (o cualquier miembro del grupo Lagardère), SEPI, el Contractual Partnership, EADS Participation B.V., Dasa AG, EADS o cualquier entidad en la que participe DaimlerChrysler o que le represente que vaya a formar parte del Grupo EADS, o cualquier miembro del grupo Dasa AG. Esta indemnización se extenderá también a EADS si en la transferencia de las actividades de Dasa a EADS no se estipula esa protección.

3.3.3 Forma de las Acciones

Las acciones de EADS son nominativas. El Consejo de Administración podrá decidir que la totalidad o una parte sean al portador.

Las acciones están inscritas en el libro registro de accionistas sin que se emita certificado alguno. Sin embargo, podrán emitirse certificados en caso de que lo decida el Consejo de Administración respecto a una parte o a la totalidad de las acciones. Los certificados de acciones se emitirán en la forma determinada por el Consejo de Administración. Las acciones nominativas se numerarán de la forma que determine el Consejo de Administración.

3.3.4 Modificaciones en el Capital de la Sociedad después de su Constitución

La Sociedad se constituyó con un capital social autorizado de 500.000 NLG, compuesto por 500 acciones, de valor nominal 1.000 NLG cada una. El suscriptor inicial era Aerospatale Matra, a favor de la cual se emitieron 100 acciones el 29 de diciembre de 1998. El 28 de diciembre de 1999 estas acciones se transmitieron a Dasa AG mediante acta notarial.

Los cambios en el accionariado de la Sociedad desde que se llevó a cabo la oferta pública de acciones y su posterior admisión a cotización en Bolsa se detallan a continuación (la descripción de los cambios producidos en el capital social de la Sociedad desde su constitución, se encuentra el apartado "3.2.5 Evolución del Capital Social Emitido desde la Constitución de la Sociedad"):

Desde julio de 2000, el Estado Francés ha distribuido gratuitamente 4.293.746 acciones de EADS (lo que representa el 0,53% del capital social de EADS a la fecha del presente documento) a diversos antiguos accionistas de Aerospatale Matra, como consecuencia de la privatización de esta última llevada a cabo en junio de 1999. La última distribución se realizó en julio de 2002.

Asimismo, en enero de 2001, el Estado Francés y Lagardère vendieron en el mercado la totalidad de sus acciones de EADS (7.500.000 y 16.709.333 acciones de EADS, respectivamente, lo que representa un 0,92% y un 2,06%, respectivamente, de su capital social a la fecha del presente documento), con excepción de las Acciones Indirectas de EADS (y, en el caso del Estado Francés, con excepción también las acciones de EADS a distribuir entre los antiguos accionistas de Aerospatale Matra, véase el apartado "– Relaciones con los Principales Accionistas –

Derechos y Compromisos Específicos del Estado Francés”), como consecuencia de la falta de ejercicio de la opción de compra concedida a los suscriptores en el contexto de la oferta pública de acciones llevada a cabo por la Sociedad con el fin de su salida a Bolsa en julio de 2000 (incluyendo, en el caso de Lagardère, aquellas acciones, distintas de las Acciones Indirectas de EADS, adquiridas a las Instituciones Financieras Francesas a la conclusión del período de ejercicio de la opción de compra).

Desde la fecha de registro en la COB del *Document de Référence* de la Sociedad correspondiente al ejercicio económico 2002 (2 de abril de 2003), la Sociedad no ha

recibido ninguna notificación sobre márgenes de participación. De conformidad con la información de que dispone la Sociedad, ninguno de sus accionistas, distinto de los incluidos en el cuadro que se incluye a continuación, ostenta más del 5% del capital social o los derechos de voto de la misma.

La siguiente tabla muestra el reparto de los derechos de voto y de las acciones emitidas por la Sociedad antes del ejercicio de cualesquiera opciones sobre acciones otorgadas por la suscripción de acciones de EADS (véase el apartado “Parte 1/2.3.3 Opciones Concedidas a Empleados”) con respecto a los últimos tres ejercicios:

Accionistas	Posición a 1 abril de 2004			Posición a 2 de abril de 2003			Posición a 18 de abril de 2002		
	Número de acciones	% de capital	% de derechos de voto	Número de acciones	% de capital	% de derechos de voto	Número de acciones	% de capital	% de derechos de voto
Dasa AG	244.447.704	30,07%	30,52%	244.447.704	30,13%	30,52%	244.447.704	30,21%	30,25%
SOGEADE	244.447.704	30,07%	30,52%	244.447.704	30,13%	30,52%	244.447.704	30,21%	30,25%
SEPI	44.690.871	5,50%	5,58%	44.690.871	5,51%	5,58%	44.690.871	5,52%	5,53%
<i>Sub-total</i>									
<i>Contractual</i>									
<i>Partnership</i>									
Dasa AG	22.227.478	2,73%	2,78%	22.227.478	2,74%	2,77%	22.227.478	2,75%	2,75%
Estado Francés	502.746 ^(*)	0,06%	0,06%	502.746 ^(*)	0,06%	0,06%	2.748.681	0,34%	0,34%
Público	244.640.745 ^(**)	30,10%	30,54%	244.640.745 ^(**)	30,16%	30,55%	249.585.180	30,84%	30,88%
Adquisición de acciones propias ^(***)	11.927.934	1,47%	–	10.241.252	1,27%	–	1.027.943	0,13%	–
Total	812.885.182	100,00%	100,00%	811.198.500	100,00%	100,00%	809.175.561	100,00%	100,00%

^(*) Acciones correspondientes al Estado Francés tras la distribución gratuita de 4.293.746 acciones entre determinados antiguos accionistas de Aerospatiale Matra como consecuencia de su privatización en junio de 1999. Todas las acciones de las que es titular actualmente el Estado Francés tendrán que venderse en el mercado.

^(**) Incluidos los empleados de EADS. A la fecha del presente documento, los empleados de EADS poseen aproximadamente el 3,55% del capital social y el 3,60% de los derechos de voto.

^(***) Las acciones de EADS en manos de la propia Sociedad no gozan de derechos de voto.

De conformidad con la información de que dispone la Sociedad, a excepción de lo establecido en el anterior apartado "Relaciones con los Principales Accionistas", no se ha pignorado ninguna de las acciones de la Sociedad.

La Sociedad solicitó que se revelase la identidad de los titulares beneficiarios de las acciones en posesión de titulares identificables ("*Titres au porteur identifiables*" (TPI)) que ostenten más de diez mil acciones de forma individual. El estudio, finalizado el 31 de marzo de 2003, tuvo como resultado la identificación de 1.038 accionistas que eran titulares de un total de 181.221.387 acciones de EADS (incluidas 4.852.490 acciones de las que es titular Iberclear en nombre de los mercados españoles y 20.562.887 acciones de las que es titular Clearstream en nombre del mercado alemán).

La actual estructura accionarial de la Sociedad se puede ver en el organigrama recogido en el apartado "– Estructura del Capital".

3.3.5 Personas que Ejercen el Control de la Sociedad

Véanse los apartados "– Estructura de Capital" y "– Relaciones con los Principales Accionistas".

3.3.6 Organigrama Simplificado del Grupo

El siguiente cuadro indica las principales unidades operativas de EADS.



3.3.7 Adquisición de Acciones Propias

3.3.7.1 Derecho Holandés

La Sociedad podrá adquirir sus propias acciones a título oneroso, sin perjuicio del respeto de ciertas disposiciones de Derecho holandés y de los Estatutos, si (i) los fondos propios menos los fondos necesarios para proceder a la adquisición no son inferiores al total del importe del capital desembolsado y exigido y de todas las reservas impuestas por el Derecho holandés y (ii) al final de estas operaciones la Sociedad y sus filiales no son titulares o beneficiarias de un número de acciones cuyo valor nominal total sea superior a una décima parte del capital social de la Sociedad. El Consejo de Administración sólo podrá proceder a adquirir acciones propias si ha sido autorizado para ello por la Junta General de Accionistas. Esta autorización sólo será válida por un período que no podrá exceder de 18 meses.

A las acciones de las que la Sociedad sea titular no les corresponderá ningún derecho de voto. Los usufructuarios y beneficiarios de acciones en prenda de las que la Sociedad sea titular no se verán sin embargo privados de sus derechos de voto en el caso en que el derecho de usufructo o la prenda existiera antes de que la Sociedad fuera titular de la acción.

En la Junta General de Accionistas de EADS celebrada el 6 de mayo de 2003, se autorizó al Consejo de Administración, mediante acuerdo que sustituye a la anterior autorización otorgada por la Junta General de Accionistas de EADS celebrada el 17 de mayo de 2002, por un período de 18 meses a partir de la fecha de celebración de dicha junta, a adquirir acciones propias de la Sociedad hasta un máximo del 5% del capital social de la Sociedad, ya sea en el mercado de valores o de cualquier otra forma por la cual reciba una contraprestación económica, a un precio que oscile entre el valor nominal de las acciones (€1) y una cantidad equivalente al 110% del precio de cotización de las acciones correspondientes, en cualquier mercado de valores, al cierre del mercado del día de negociación anterior al día de la adquisición de las acciones por parte de la Sociedad.

El Consejo de Administración adoptó los acuerdos correspondientes el día 10 de octubre de 2003, y encomendó a los *Chief Executive Officers* la implementación, en el marco de un plan de oferta de acciones a los empleados para 2003 (véase "Parte 1/2.3.2 Ofertas de Acciones a Empleados"), un programa de adquisición de acciones para la recompra por parte de la Sociedad de un máximo de 2.027.996 de sus acciones propias (dependiendo del número de acciones efectivamente suscritas por los empleados correspondientes), que en dicha fecha representaban un 0,25% del capital social emitido de la Sociedad. Los objetivos y características de dicho programa de adquisición de acciones se exponen en la *note d'information* aprobada por la COB el 27 de octubre de 2003, con el número 03-927. La puesta en práctica de dicho programa de adquisición de acciones ha tenido como resultado la adquisición por parte de la Sociedad de 1.686.682 de sus acciones propias.

A la fecha del presente documento, la Sociedad había adquirido un total 11.927.934 de sus acciones propias.

En la Junta General de Accionistas convocada para el 6 de mayo de 2004, se presentará una propuesta de resolución que en su caso sustituirá la autorización anterior y autorizará al Consejo de Administración, durante un nuevo periodo de 18 meses a partir de la fecha de dicha junta, a adquirir acciones propias de la Sociedad, por cualquier medio, incluso a través de productos derivados financieros, ya sea en el mercado de valores o de otra forma a cambio de una contrapartida económica, siempre y cuando, tras dicha adquisición, la Sociedad no posea más de un 5% del capital social de la Sociedad y a un precio que se encuentre entre el valor nominal de las acciones (€1) y una cantidad equivalente al 110% del precio al que coticen las acciones en cuestión, en cualquier mercado de valores al cierre del mismo en el día de negociación inmediatamente anterior al día de la adquisición de las acciones por parte de la Sociedad.

Inmediatamente después de haber realizado la adquisición de sus propias acciones, la Sociedad ha de presentar a la AFM un informe que contenga información específica sobre dichas adquisiciones, a menos que exista alguna exención al respecto. La AFM publicará esta información.

3.3.7.2 Regulación Francesa

Como consecuencia de su admisión a cotización en Francia, la Sociedad está sometida a la regulación que se resume a continuación.

En aplicación del *Règlement* (Reglamento) N° 98-02 de la COB (tal y como ha sido modificado por los *Règlements* N° 2000-06, N° 2003-02 y N° 2003-06), la adquisición por una sociedad de sus propias acciones estará subordinada, en principio, a la presentación de una *note d'information* que haya recibido la aprobación (o el "visa") de la AMF.

En aplicación del *Règlement* N° 90-04 de la COB (tal y como ha sido modificado por los *Règlements* N° 92-03, N° 98-03, N° 2000-06 y N° 2002-02), una sociedad no podrá realizar operaciones sobre sus propias acciones con la intención de manipular el mercado. El Reglamento N° 90-04 define también las condiciones de validez de las intervenciones realizadas por la Sociedad sobre sus propias acciones.

Después de haber realizado la adquisición de sus propias acciones, la Sociedad ha de presentar en la AMF los informes mensuales que contengan la información específica sobre dichas operaciones. La AMF publicará esta información ⁽⁴⁾.

3.3.7.3 Regulación Alemana

Como emisor extranjero, la Sociedad no estará sometida a las normas de Derecho alemán relativas a las operaciones sobre sus propias acciones, ya que estas disposiciones sólo se aplican a emisores alemanes.

3.3.7.4 Regulación Española

Como emisor extranjero, la Sociedad no estará sometida a las normas españolas relativas a las operaciones sobre acciones propias, que sólo se aplican a los emisores españoles.

Sin embargo, de conformidad con las Normas de Conducta establecidas en la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, la Sociedad no podrá realizar operaciones sobre sus acciones propias con el fin de manipular el mercado.

3.4 Información Bursátil

El capital social en circulación de la Sociedad se compone de 812.885.182 acciones que cotizan con el símbolo "EAD" en la Bolsa de París, la Bolsa de Frankfurt y en las Bolsas Españolas, formando parte del índice CAC 40, así como del índice MDAX.

Las siguientes tablas establecen, para los períodos indicados, los volúmenes de contratación media diaria y los precios máximos y mínimos de las acciones de EADS en las Bolsas de París y Frankfurt y en las Bolsas Españolas.

⁽⁴⁾ EADS también presenta dichos informes ante la CNMV, la autoridad federal de control financiero (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht) y la AFM.

Bolsa de París

	Volumen de contratación	Volumen de contratación medio diario	Valor de contratación (€)	Valor de contratación medio diario (€)	Máximo del mes	Mínimo del mes
2000						
Julio (desde el día 10)	28.006.987	1.867.132	507.785.107	33.852.340	19,19	17,40
Agosto	25.823.476	1.122.760	384.575.157	16.720.659	18,05	16,05
Septiembre	30.460.407	1.450.496	571.089.464	27.194.736	20,10	17,06
Octubre	54.407.858	2.473.084	1.184.877.998	53.858.091	24,10	18,88
Noviembre	33.635.272	1.528.876	810.699.388	36.849.972	25,20	22,47
Diciembre	27.572.339	1.451.176	628.842.769	31.442.138	24,29	20,12
2001						
Enero	39.914.713	1.814.305	922.430.115	41.928.642	24,03	21,90
Febrero	28.371.942	1.418.597	671.386.276	33.569.314	23,59	21,10
Marzo	40.195.234	1.827.056	808.266.895	36.739.404	23,56	18,20
Abril	23.042.758	1.212.777	466.130.786	24.533.199	21,50	19,22
Mayo	30.810.517	1.400.478	680.973.860	30.953.357	24,00	19,50
Junio	36.622.362	1.831.118	847.614.750	42.380.738	25,07	20,67
Julio	23.998.212	1.090.828	531.019.150	24.137.234	23,50	21,02
Agosto	29.135.094	1.266.743	602.364.447	26.189.759	23,60	18,64
Septiembre	55.227.242	2.761.362	724.387.025	36.219.351	19,94	9,14
Octubre	49.407.887	2.148.169	592.687.519	25.769.023	13,65	9,90
Noviembre	40.347.151	1.833.961	550.247.341	25.011.243	14,57	12,00
Diciembre	19.755.943	1.097.552	271.754.537	15.097.474	15,24	13,05
2002						
Enero	26.525.882	1.205.722	363.824.632	16.537.483	14,90	12,52
Febrero	21.298.834	1.120.991	287.799.414	15.147.338	14,80	12,71
Marzo	31.975.439	1.682.918	517.520.338	27.237.913	17,45	14,53
Abril	35.889.677	1.794.484	580.351.224	29.017.561	17,08	15,18
Mayo	45.646.138	1.901.922	779.829.454	32.492.894	18,45	15,93
Junio	31.749.880	1.671.046	504.393.890	26.547.047	17,60	14,03
Julio	46.935.443	2.040.671	737.366.977	32.059.434	17,71	13,28
Agosto	23.084.592	1.282.477	341.095.955	18.949.775	16,68	13,46
Septiembre	39.530.265	1.882.394	476.338.740	22.682.797	13,65	10,41
Octubre	55.312.620	2.404.897	599.820.170	26.079.138	13,55	8,67
Noviembre	34.660.783	1.650.513	409.210.849	19.486.231	13,39	10,35
Diciembre	34.109.924	1.705.496	382.128.122	19.106.406	13,39	9,65
2003						
Enero	41.084.015	1.867.455	420.579.852	19.117.266	11,70	8,89
Febrero	31.503.649	1.575.182	271.850.579	13.592.529	9,93	7,25
Marzo	46.872.323	2.232.015	355.854.789	16.945.466	9,10	6,33
Abril	51.698.858	2.349.948	406.330.625	18.469.574	8,65	6,87
Mayo	45.882.586	2.085.572	390.153.125	17.734.233	9,80	7,75
Junio	62.648.698	2.983.271	659.656.740	31.412.226	11,48	9,22
Julio	55.248.723	2.402.118	696.341.886	30.275.734	14,45	10,41
Agosto	30.590.530	1.456.692	436.033.159	20.763.484	14,74	13,56
Septiembre	47.237.941	2.147.179	698.671.170	31.757.780	16,47	12,80
Octubre	60.098.669	2.612.986	938.858.930	40.819.953	18,04	12,99
Noviembre	70.012.235	3.500.612	1.257.952.390	62.897.620	19,18	16,60
Diciembre	46.490.041	2.213.811	891.365.537	42.445.978	20,20	18,00
2004						
Enero	49.595.902	2.361.710	908.903.760	43.281.131	19,39	17,26
Febrero	35.148.871	1.757.444	620.323.172	31.016.159	18,81	16,95

Fuente: Base de datos Bloomberg

Bolsa de Frankfurt

	Volumen de contratación	Volumen de contratación medio diario	Valor de contratación (€)	Valor de contratación medio diario (€)	Máximo del mes	Mínimo del mes
2000						
Julio (desde el día 10)	10.021.156	626.322	126.313.029	7.894.564	19,00	17,20
Agosto	2.296.984	99.869	39.539.352	1.719.102	18,30	16,00
Septiembre	2.667.145	127.007	47.534.427	2.263.544	20,02	17,05
Octubre	2.116.370	96.199	40.178.886	1.913.280	24,05	19,00
Noviembre	1.100.523	50.024	25.983.694	1.181.077	25,90	22,50
Diciembre	646.677	34.036	15.011.258	750.563	24,30	20,06
2001						
Enero	623.484	28.340	13.824.417	628.383	23,90	21,80
Febrero	519.634	25.982	11.758.970	587.948	23,52	21,21
Marzo	558.229	25.374	12.349.913	561.360	23,50	18,50
Abril	262.503	13.816	5.292.404	278.548	21,70	19,20
May	491.162	22.326	10.860.045	493.638	23,97	19,70
Junio	817.372	38.922	18.911.714	900.558	25,20	20,61
Julio	958.870	46.664	21.167.451	1.029.124	23,45	20,57
Agosto	753.104	39.034	15.668.232	822.343	23,50	18,60
Septiembre	2.039.979	102.970	25.656.940	1.301.782	19,97	9,20
Octubre	1.217.290	52.926	14.786.737	642.902	13,80	10,00
Noviembre	861.507	39.159	11.688.046	531.275	14,70	10,90
Diciembre	626.512	36.854	8.653.911	509.054	15,10	13,00
2002						
Enero	687.609	31.255	9.416.004	428.000	14,81	12,50
Febrero	484.884	24.244	6.523.078	326.154	14,30	12,70
Marzo	852.539	42.627	13.770.868	688.543	17,48	13,90
Abril	910.722	45.536	14.479.100	723.955	17,50	15,15
Mayo	551.598	22.983	9.466.389	394.433	18,45	16,00
Junio	409.279	21.541	6.464.362	340.230	17,46	14,10
Julio	501.338	21.797	7.710.529	335.240	17,62	13,50
Agosto	223.696	12.428	3.294.759	183.042	16,60	13,30
Septiembre	486.634	23.173	5.788.128	275.625	13,80	10,50
Octubre	718.288	31.230	7.759.130	337.353	13,37	8,80
Noviembre	510.315	24.301	6.035.121	287.387	13,28	10,41
Diciembre	561.626	28.081	6.268.283	313.414	13,31	9,78
2003						
Enero	629.888	28.631	6.440.735	292.761	11,80	8,80
Febrero	543.124	27.156	4.680.095	234.005	9,98	7,27
Marzo	1.746.387	83.161	14.362.272	683.918	9,38	6,30
Abril	1.365.736	62.079	10.669.097	484.959	8,65	6,90
Mayo	1.058.476	48.113	8.970.172	407.735	9,75	7,70
Junio	1.667.506	79.405	17.802.437	847.735	11,50	9,25
Julio	1.734.296	75.404	21.359.965	928.694	14,40	10,35
Agosto	863.962	41.141	12.316.746	586.512	14,94	13,57
Septiembre	1.702.772	77.399	25.378.004	1.153.546	17,85	12,90
Octubre	1.674.219	72.792	26.604.092	1.156.700	17,99	13,00
Noviembre	1.616.328	80.816	29.053.089	1.452.654	19,10	16,60
Diciembre	1.738.852	82.802	33.370.991	1.589.095	20,27	17,86
2004						
Enero	2.132.747	101.559	39.223.881	1.867.804	19,40	17,25
Febrero	1.170.392	58.520	20.711.768	1.035.588	18,80	16,90

Fuente: Base de datos Bloomberg

Bolsas Españolas

	Volumen de contratación	Volumen de contratación medio diario	Valor de contratación (€)	Valor de contratación medio diario (€)	Máximo del mes	Mínimo del mes
2000						
Julio (desde el día 10)	18.203.064	1.137.692	330.862.873	20.678.930	19,10	17,00
Agosto	1.733.497	75.369	30.022.590	1.305.330	18,39	16,01
Septiembre	4.016.475	191.261	75.331.737	3.587.226	20,07	17,02
Octubre	4.868.795	221.309	99.463.587	4.736.361	24,00	18,50
Noviembre	1.293.184	58.781	29.653.441	1.347.884	25,10	22,10
Diciembre	655.922	34.522	13.991.513	777.306	24,50	20,20
2001						
Enero	447.403	20.337	9.939.805	451.809	23,99	21,77
Febrero	415.608	20.780	9.173.076	458.654	23,52	21,14
Marzo	446.407	20.291	9.742.541	442.843	23,50	18,01
Abril	182.638	9.613	3.543.739	186.513	21,90	19,13
Mayo	243.750	11.080	5.423.419	246.519	23,90	19,70
Junio	302.249	14.393	6.988.672	332.794	24,98	20,80
Julio	132.517	6.024	2.927.541	133.070	23,32	21,10
Agosto	342.359	16.124	7.060.800	320.945	23,50	18,90
Septiembre	791.965	39.598	10.074.145	503.707	20,00	9,20
Octubre	694.478	30.195	8.212.669	357.073	13,60	10,00
Noviembre	554.396	25.200	7.547.151	343.052	14,53	12,11
Diciembre	368.870	21.698	5.067.135	298.067	14,45	13,11
2002						
Enero	560.834	25.492	7.608.542	345.843	14,85	12,57
Febrero	326.840	17.202	4.429.110	233.111	14,76	12,77
Marzo	598.644	31.508	9.678.288	509.384	17,40	14,30
Abril	353.915	17.696	5.733.831	286.692	17,05	15,18
Mayo	517.966	21.582	8.935.214	372.301	18,25	16,05
Junio	341.322	17.964	5.467.806	287.779	17,63	14,20
Julio	277.767	12.077	4.400.045	191.306	17,66	13,53
Agosto	173.359	9.631	2.532.757	140.709	16,55	13,50
Septiembre	249.687	11.890	3.053.515	145.405	13,98	10,55
Octubre	613.348	26.667	6.672.879	290.125	13,45	8,82
Noviembre	781.926	37.235	9.124.295	434.490	13,36	10,45
Diciembre	486.758	24.338	5.430.877	271.544	13,33	9,75
2003						
Enero	904.400	41.109	9.267.742	421.261	11,62	8,90
Febrero	623.576	31.179	5.271.716	263.586	9,90	7,28
Marzo	1.175.515	55.977	9.026.197	429.819	9,02	6,41
Abril	2.867.930	130.360	22.731.695	1.033.259	8,65	6,91
Mayo	2.576.034	117.092	22.034.774	1.001.581	9,77	7,75
Junio	2.671.875	127.232	28.002.606	1.333.457	11,48	9,26
Julio	2.224.848	96.733	27.389.359	1.190.842	14,38	10,42
Agosto	776.963	36.998	11.054.279	526.394	14,71	13,59
Septiembre	1.754.879	79.767	26.109.086	1.186.777	16,48	12,89
Octubre	1.735.945	75.476	27.239.068	1.184.307	17,99	13,00
Noviembre	1.308.781	65.439	23.407.929	1.170.396	19,10	16,61
Diciembre	1.863.354	88.731	35.231.343	1.677.683	20,10	18,01
2004						
Enero	1.698.734	80.892	31.138.245	1.482.774	19,40	17,29
Febrero	1.276.509	63.825	22.531.318	1.126.566	18,79	16,98

Fuente: Base de datos Bloomberg

3.5 Dividendos

3.5.1 Dividendos y Repartos en Efectivo Distribuidos desde la Constitución de la Sociedad

El 27 de junio de 2001 y el 28 de junio de 2002 se realizó una distribución en efectivo correspondiente a los ejercicios 2000 y 2001 por valor bruto de €0,50 por acción respectivamente, y, el 12 de junio de 2003, correspondiente al ejercicio 2002 por un valor bruto de €0,30 por acción.

En la Junta General de Accionistas de EADS convocada para el 6 de mayo de 2004, se adoptará un acuerdo con el fin de aprobar el pago de una distribución en efectivo correspondiente al año 2003 por un valor bruto de €0,40 por acción pagaderos el 4 de junio de 2004.

3.5.2 Política de Distribución de Dividendos de EADS

El Consejo de Administración recomendará a la Junta General de Accionistas de EADS convocada para el 6 de mayo de 2004 el pago de un dividendo en efectivo por un importe bruto de €0,40 por acción con respecto al ejercicio 2003.

El importe del dividendo en efectivo se obtiene del rendimiento de la Sociedad durante el año 2003 y del estudio de los ratios de los beneficios, basándose en los ingresos netos antes de la amortización del fondo de comercio para un conjunto de empresas europeas relevantes.

Este nivel de distribución, dada la actual coyuntura del mercado civil, refleja la confianza de la Dirección en los futuros ingresos de la Sociedad, ya que el impacto de la mejora cíclica, el crecimiento de las actividades de defensa y la introducción del A380 en el servicio de las líneas aéreas respaldan una previsión de crecimiento sostenido.

En el futuro, el Consejo de Administración propondrá a los accionistas la distribución de dividendos y la dotación de reservas de EADS dependiendo de factores tales como la capacidad de distribución de EADS derivada del rendimiento, sus prioridades establecidas para la utilización de la tesorería y la confianza en las previsiones futuras (los niveles de pago también tendrán en cuenta factores externos tales como la política de distribución de dividendos de otras sociedades europeas e internacionales apropiadas). Véase también el apartado "3.1.9 Derechos Económicos Asociados a la Titularidad de las Acciones". No se puede asegurar que se vaya a proponer la distribución de dividendos del año 2004 en adelante.

3.5.3 Plazo de Prescripción de Dividendos

En virtud del artículo 31 de los Estatutos, el derecho al pago de un dividendo o de cualquier otra forma de distribución votada por la Junta General prescribe a los cinco años a partir de la fecha en que dicho dividendo sea debido y exigible. El derecho al pago de cantidades a cuenta de dividendos prescribe a los cinco años a partir de la fecha en que dicho dividendo sobre el que se imputa dicha cantidad haya vencido y sea exigible.

3.5.4 Régimen Fiscal

Las descripciones que se incluyen a continuación constituyen un análisis general del Derecho fiscal holandés vigente actualmente. Se limitan a las incidencias fiscales significativas para un titular de acciones de la Sociedad (las "Acciones") que no sea o que no se le dé el trato de residente en los Países Bajos a los efectos previstos en la normativa fiscal de los Países Bajos (un "Accionista No Residente"). Los siguientes apartados no hacen referencia a normas especiales que pueden aplicarse a determinadas categorías de titulares de las Acciones, e igualmente no son exhaustivas. Algunas categorías de accionistas de la Sociedad podrán estar sometidas a normas específicas que no se analizan a continuación y que son susceptibles de tener unos efectos sustancialmente diferentes de los de las normas generales que estudiaremos a continuación. En caso de duda sobre su situación fiscal en los Países Bajos y en su país de residencia, se aconseja a los inversores que consulten a sus asesores en materia fiscal.

Retenciones Fiscales sobre Dividendos

En general, los dividendos distribuidos por la Sociedad respecto a las Acciones estarán sujetos a una retención fiscal en los Países Bajos al tipo legal del 25%. El término dividendo incluye los dividendos en efectivo o en especie, los dividendos implícitos y explícitos, la amortización de capital desembolsado no considerado como capital a efectos de las normas holandesas de retenciones fiscales sobre dividendos, y los beneficios procedentes de liquidaciones que superen el capital medio desembolsado considerado como capital a efectos de las normas holandesas de retenciones fiscales sobre dividendos. Las acciones liberadas pagadas con la prima incorporada a la acción, consideradas como capital a efectos de las normas holandesas de retenciones fiscales sobre dividendos, no estarán sujetas a retención fiscal.

Un Accionista No Residente puede cumplir los requisitos para la obtención de una exención o reembolso total o parcial de la retención fiscal mencionada en virtud de un tratado fiscal en vigor entre los Países Bajos y su país de residencia. Los Países Bajos han firmado tratados fiscales con los Estados Unidos, Canadá, Suiza, Japón, todos los estados miembros de la Unión Europea y otros países.

Tratados Fiscales con Francia, Alemania y España

En virtud del Tratado entre la República Francesa y el Reino de los Países Bajos para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal respecto a los impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio, suscrito el 16 de marzo de 1973, el Tratado entre la República Federal de Alemania y el Reino de los Países Bajos para evitar la doble imposición respecto a los impuestos sobre la renta, sobre el patrimonio y otros impuestos, y para regular otras cuestiones fiscales, suscrito el 16 de junio de 1959 o el Tratado entre el Gobierno del Reino de España y el Gobierno del Reino de los Países Bajos para evitar la doble imposición respecto a los impuestos sobre la renta y el patrimonio, suscrito el 16 de junio de 1971, los dividendos pagados por la Sociedad a un Accionista

No Residente que sea residente de Francia, Alemania o España, tal y como se definen en cada correspondiente Tratado, tienen derecho a una reducción de la retención del 25% practicada por los Países Bajos hasta el 15%, siempre que los dividendos no sean atribuibles a un negocio o parte del mismo que se realice a través de un establecimiento o representante permanente en los Países Bajos.

Retenciones Fiscales sobre la Venta u Otras Formas de Disposición de las Acciones

Los pagos recibidos en contraprestación por las ventas u otras formas de disposición de las Acciones no estarán sujetos a retención fiscal en los Países Bajos, salvo que la venta o disposición se efectúe, o se considere que se efectúe, a favor de la Sociedad o de una filial directa o indirecta de la misma. La amortización o venta a favor de una filial directa o indirecta de la Sociedad se considerará como dividendo y, en principio, estará sometida a las normas estipuladas en el apartado "Retención de Impuestos sobre Dividendos" anterior.

Impuestos sobre la Renta y sobre Plusvalías

Un Accionista No Residente que reciba dividendos de la Sociedad por las Acciones o que obtenga una plusvalía por la venta o disposición de Acciones no estará sujeto a imposición fiscal sobre rentas o plusvalías en los Países Bajos a menos que:

- (i) esas rentas o plusvalías sean atribuibles a un negocio o a parte del mismo gestionado de forma efectiva en los Países Bajos o que se lleve a cabo a través de un establecimiento permanente (*vaste inrichting*) o de un representante permanente (*vaste vertegenwoordiger*) en los Países Bajos; o
- (ii) el Accionista No Residente no sea una persona física y posea, directa o indirectamente, una participación significativa (*aanmerkelijk belang*) o una participación en la Sociedad que se considere significativa y dicha participación no forme parte de los activos de un negocio; o
- (iii) el Accionista No Residente sea una persona física y posea, directa o indirectamente, una participación significativa (*aanmerkelijk belang*) en la Sociedad o dicha renta o plusvalía cumpla los requisitos necesarios para considerarla en los Países Bajos como renta de actividades diversas (*belastbaar resultaat uit overige werkzaamheden*), según la definición que de este término hace la Ley holandesa sobre el impuesto sobre la renta de las personas físicas de 2001 (*Wet inkomstenbelasting 2001*).

En términos generales, se entenderá que un Accionista No Residente no es titular de una participación significativa en el capital social de la Sociedad, a menos que el Accionista No Residente, individualmente o en concierto con otras personas relacionadas, devenga titular, conjunta o separadamente y directa o indirectamente, de Acciones de la Sociedad, o de un derecho de adquisición de Acciones de la misma que ascienda al 5% o un porcentaje mayor del capital social y en circulación total

o de alguna clase del mismo de la Sociedad. Se considera que se ostenta una participación significativa cuando la totalidad o una parte de una participación significativa ha sido dispuesta, o se considere que ha sido dispuesta con la aplicación de una desgravación por reinversión.

Impuesto sobre Donaciones y Sucesiones

Los impuestos sobre donaciones y sucesiones de los Países Bajos no se aplicarán a la transmisión de Acciones mediante donación, o tras el fallecimiento de un Accionista No Residente, a menos que:

- (i) la transmisión haya sido realizada por, o en nombre de una persona que, en el momento de la donación o el fallecimiento, sea, o se considere que sea residente en los Países Bajos; o
- (ii) las Acciones sean atribuibles a un negocio o parte del mismo que se lleve a cabo a través de un establecimiento o representante permanente en los Países Bajos.

Impuesto sobre el Valor Añadido

El pago de los dividendos sobre las acciones y la transmisión de las mismas no estará sujeta a gravamen alguno en concepto de impuesto sobre el valor añadido de los Países Bajos.

Otros Impuestos y Derechos

El otorgamiento, distribución y/o la ejecución legal (incluyendo la ejecución de cualquier sentencia extranjera en los tribunales de los Países Bajos) llevada a cabo con respecto a los dividendos derivados de las Acciones o con relación a la transmisión de Acciones no estará sujeta en los Países Bajos a ningún tipo de impuesto registral, impuesto sobre transmisiones, impuesto sobre el patrimonio, timbre ni a ningún otro impuesto o derecho similar, con excepción de las tasas judiciales exigidas en los Países Bajos.

Residencia

Un Accionista No Residente no se convertirá en residente en los Países Bajos, ni se entenderá que lo sea, por el mero hecho de que sea titular de una Acción o por el mero hecho del otorgamiento, el cumplimiento, la distribución y/o la ejecución forzosa de derechos con respecto a las Acciones.

Capítulo 4

Información Relativa a los Valores Emitidos

SIN CONTENIDO

Capítulo 5

Responsables del Documento de Referencia y de la Auditoría Contable

5.1 Personas que Asumen la Responsabilidad del Documento de Referencia

D. Philippe Camus y D. Rainer Hertrich, *Chief Executive Officers* de EADS.

5.2 Declaración de los Responsables del Documento de Referencia

"En nuestra opinión, los datos del presente Documento de Referencia relativos a EADS se ajustan a la realidad. Estos datos contienen la información necesaria para que los inversores puedan emitir un juicio fundado sobre el patrimonio, la actividad, la situación financiera, los resultados y las perspectivas de EADS, y no contienen omisiones que puedan alterar su alcance."

Philippe Camus
Chief Executive Officer

Rainer Hertrich
Chief Executive Officer

5.3 Personas Responsables de la Auditoría Contable

5.3.1 Responsables de la Revisión de los Estados Financieros de EADS

	Fecha del primer nombramiento	Expiración del mandato actual
KPMG Accountants N.V.	10 de mayo de 2000	6 de mayo de 2004 ⁽⁵⁾
Churchillplein 6 2517 JW La Haya Países Bajos Representada por D. E. Paul Medema		
Ernst & Young Accountants	24 de julio de 2002	6 de mayo de 2004 ⁽⁵⁾
Drentestraat 20 1083 HK Amsterdam Países Bajos Representada por D. Ferdi G.M. Beuting		

5.3.2 Declaración de los Auditores

KPMG Accountants N.V. y Ernst & Young Accountants para el ejercicio terminado en 31 de diciembre de 2003, KPMG Accountants N.V. y Ernst & Young Accountants como sucesores de Arthur Andersen para el ejercicio terminado en 31 de diciembre de 2002 y KPMG Accountants N.V. y Arthur Andersen para el ejercicio terminado en 31 de diciembre de 2001, en calidad de auditores de EADS, hemos verificado la información financiera correspondiente a los estados financieros estatutarios (los "Estados Financieros") de EADS para los ejercicios terminados en 31 de diciembre de 2003, 2002 y 2001 (incluidos los estados financieros consolidados), contenidos en el Documento de Referencia adjunto.

El Documento de Referencia ha sido preparado bajo la responsabilidad de los *Chief Executive Officers* de EADS, Philippe Camus y Rainer Hertrich. Nuestra responsabilidad es informar sobre la razonabilidad de la información financiera incluida en este documento con respecto a la situación financiera y a los estados financieros de EADS.

Nuestros procedimientos, realizados de acuerdo con las Normas Internacionales de Auditoría, han incluido la evaluación de la razonabilidad de la información presentada relativa a la situación patrimonial y a los estados financieros y su consistencia con los estados financieros sobre los que hemos emitido un informe de auditoría.

Asimismo, nuestros procedimientos han incluido la lectura de la información financiera consolidada de 2003 y 2002 incluidos en la sección "Examen y Análisis por parte de la Dirección de la Situación Financiera y los Resultados de las Actividades Ordinarias" incluidas en el Documento de Referencia, con objeto de identificar aquellas inconsistencias significativas con la información relativa a los estados financieros e informar de cualquier error posible que pudiera no haber quedado cubierto con la lectura de otra información basada en nuestro conocimiento general de la sociedad obtenida durante la realización de nuestro trabajo.

Los estados financieros a 31 de Diciembre de 2003, 2002 y 2001, aprobados por el Consejo de Administración, han sido auditados por nosotros, de acuerdo con las normas generalmente aceptadas en los Países Bajos y las Normas Internacionales de Auditoría.

En nuestro informe de auditoría fechado el 5 de Marzo de 2004, expresamos una opinión favorable para el ejercicio terminado en 31 de diciembre de 2003.

En la opinión contenida en el informe de auditoría fechado el 7 de Marzo de 2003 correspondiente a los estados financieros del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2002, se establecía que, dado que los auditores no habían podido realizar los procedimientos de auditoría que normalmente hubieran realizado en relación a la participación de EADS en Dassault Aviation, que se encontraba contabilizada bajo el método de puesta en equivalencia (ingreso neto derivado de la inversión por puesta en equivalencia en 2002 de €111 millones y el coste de la inversión de EADS en Dassault Aviation de €1.333 millones de euros a 31 de diciembre de 2002) se expresó una salvedad con respecto a los efectos de los ajustes, si los hubiese habido, que se hubiesen puesto de manifiesto, en caso de que hubieran realizado los procedimientos de auditoría que normalmente se hubiesen realizado en relación a la inversión en Dassault Aviation. En todos los demás aspectos, y por un lado en opinión de KPMG Accountants N.V. y Arthur Andersen, excepto por el efecto de la no aplicación de las Normas IFRS para los costes de desarrollo que fueron contabilizados como gasto según fueron

⁽⁵⁾ Se presentará una resolución ante la Junta General de Accionistas de EADS convocada para el 6 de mayo de 2004, con el fin de establecer que los auditores de la Sociedad para el período contable correspondiente al ejercicio 2004 sean Ernst & Young Accountants y KPMG Accountants N.V.

incurridos, mientras que las normas IFRS exigen que estos costes se capitalicen como inmovilizado inmaterial cuando se cumplan ciertos requisitos para la capitalización de estos activos; y por otro lado de acuerdo a KPMG Accountants N.V. excepto por el efecto de la no aplicación de las normas IFRS con relación a la consolidación por integración proporcional de MBDA, ya que EADS ha registrado su participación en la *joint venture* de MBDA por integración proporcional del 50% del balance de situación de MBDA y registrado intereses minoritarios por un 12,5%, mientras que las citadas Normas exigen que las sociedades partícipes integren el porcentaje efectivo de participación en entidades controladas conjuntamente, siendo éste el 37,5% para MBDA, los estados financieros expresaban la imagen fiel de la situación financiera de la Sociedad a 31 de diciembre de 2002 y los resultados del ejercicio terminado en dicha fecha, de conformidad con las normas IFRS y con los principios generalmente aceptados en los Países Bajos.

En la opinión contenida en el informe de auditoría fechado el 15 de marzo de 2002 correspondiente a los estados financieros del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2001, se establecía que, dado que los auditores no habían podido realizar los procedimientos de auditoría que normalmente hubieran realizado en relación a la participación de EADS en Dassault Aviation, que se encontraba contabilizada bajo el método de puesta en equivalencia (ingreso neto derivado de la inversión por puesta en equivalencia en 2001 de €111 millones y el coste de la inversión de EADS en Dassault Aviation de €1.252 millones a 31 de diciembre de 2001) se expresó una salvedad con respecto a los efectos de los ajustes, si los hubiese habido, que se hubiesen puesto de manifiesto, en caso de que hubieran realizado los procedimientos de auditoría que normalmente se hubiesen realizado en relación a la inversión en Dassault Aviation. En todos los demás aspectos, y por un lado en opinión de KPMG Accountants N.V. y Arthur Andersen, excepto por el efecto de la no aplicación de las Normas IFRS para los costes de desarrollo que fueron contabilizados como gasto según fueron incurridos, mientras que las normas IFRS exigen que estos costes se capitalicen como inmovilizado inmaterial cuando se cumplan ciertos requisitos para la capitalización de estos activos; y por otro lado de acuerdo a KPMG Accountants N.V. excepto por el efecto de la no aplicación de las normas IFRS con relación a la consolidación por integración proporcional de MBDA, ya que EADS ha registrado su participación en la *joint venture* de MBDA por integración proporcional del 50% del balance de situación de MBDA y registrado intereses minoritarios por un 12,5%, mientras que las citadas Normas exigen que las sociedades partícipes integren el porcentaje efectivo de participación en entidades controladas conjuntamente, siendo éste el 37,5% para MBDA, los estados financieros expresaban la imagen fiel de la situación financiera de la Sociedad a 31 de diciembre de 2001 y los resultados del ejercicio terminado en dicha fecha, de conformidad con las normas IFRS y con los principios generalmente aceptados en los Países Bajos.

Basándonos en los procedimientos descritos anteriormente, excepto por los efectos de los ajustes, si los hubiera, que podrían haberse puesto de manifiesto, en caso de que hubiéramos

realizado los procedimientos de auditoría que normalmente hubiésemos realizado con relación a la inversión en Dassault Aviation en 2002 y 2001, excepto por el efecto de la no aplicación de las Normas IFRS y de los principios generalmente aceptados en los Países Bajos en relación a la contabilización de los costes de desarrollo en 2002 y 2001, y en opinión de KPMG Accountants N.V., excepto por el efecto de no aplicación de las Normas IFRS y de los principios generalmente aceptados en los Países Bajos en relación con la consolidación por puesta en equivalencia de MBDA en 2002 y 2001, no tenemos otros asuntos que destacar sobre la fiabilidad de la información financiera referente a los estados financieros de EADS correspondientes al ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2003 y 2002, y tal y como se han auditado por KPMG Accountants N.V. y Arthur Andersen al ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2001 y a cualquier otra información arriba mencionada.

Esta declaración ha sido preparada siguiendo los requisitos específicos de la Autorité des Marchés Financiers incluida en el Documento de Referencia del 2003.

La Haya, a 1 de Abril de 2004, Ámsterdam, a 1 de abril de 2004,

KPMG
Accountants N.V

Ernst & Young Accountants
(limitado a los estados financieros
para el ejercicio terminado a 31
de diciembre de 2003 y 2002)

Declaración Específica Relativa a la Traducción de la Información Financiera

En el contexto de la preparación del Documento de Referencia, hemos leído la traducción al francés de la información financiera relativa a los estados financieros estatutarios de EADS para los ejercicios terminados a 31 de diciembre de 2003, 2002 y 2001 (incluidos los estados financieros consolidados), en el Documento de Referencia adjunto. Todos los documentos son originariamente elaborados en inglés.

Basado en nuestra lectura, la información relativa a los estados financieros estatutarios de EADS para los ejercicios terminados en 31 de diciembre de 2003, 2002 y 2001, la Declaración de los Auditores y el informe de auditoría referente a los estados financieros estatutarios para el ejercicio 31 de diciembre de 2003, debería permitir a un lector francés entender la situación patrimonial de EADS a 31 de diciembre de 2003.

París, a 1 de abril de 2004,

KPMG Audit
Departamento de KPMG SA

Barbier Frinault & Associés

Michel Piette
Socio

Jean François Ginies
Socio

5.4 Política de Información

Responsable de la información:

D. Pierre de Bausset
Vicepresidente Ejecutivo de Relaciones con los Inversores y
Comunicación Financiera
EADS
81663 Munich
Alemania
Teléfono: + 49 89 607 34113
Fax: + 49 89 607 341104
E-mail: ir@eads.net

La página web www.eads.net, proporciona diversa información sobre la Sociedad. Los accionistas tienen también a su disposición líneas telefónicas gratuitas tanto en Francia (0 800 01 2001) como en Alemania (00 800 00 02 2002) y en España (00 800 00 02 2002). Asimismo, los accionistas pueden enviar mensajes a la siguiente dirección de correo electrónico: ir@eads.net

5.5 Compromisos de la Sociedad en Materia de Información

Teniendo en cuenta que las acciones de la Sociedad cotizan en el *Premier Marché* de Euronext Paris SA (la "**Bolsa de París**"), en *amtlicher Markt* (en el segmento de negociación *Prime Standard*) de la *Frankfurter Wertpapierbörse* (la "**Bolsa de Frankfurt**") y en las bolsas de Madrid, Bilbao, Barcelona y Valencia (las "**Bolsas Españolas**"), la Sociedad está sometida a determinadas leyes y reglamentos relativos a información tanto en Francia, como en Alemania y en España, los cuales se resumen en "3.1.3 Descripción General de la Compañía – Derecho Aplicable – Regulación Holandesa".

Índice Temático del Documento de Referencia

Con el objetivo de simplificar la lectura de este documento, como parte del Documento de Referencia de EADS para el ejercicio 2003, el presente índice temático permite identificar la información más relevante exigida por la *Autorité des Marchés Financiers* dentro del marco de su normativa.

Certificación de las Personas Responsables	Parte 2	APARTADO
• Certificación de los Responsables del Documento de Referencia		5.2
• Certificación de los Responsables de la Revisión Contable		5.3.2
• Política de Información		5.4
Información de Carácter General Relativa a la Sociedad y a su Capital	Parte 2	APARTADO
Derecho Aplicable y Normativa Aplicable a EADS		3.1.3 - 3.1.11 - 3.1.12
Capital Social		
• Modificación del Capital Social o de los Derechos Inherentes a las Acciones		3.2.1
• Capital Social Emitido		3.2.2
• Capital Social Autorizado		3.2.3
• Evolución del Capital Social Emitido desde la Constitución de la Sociedad		3.2.5
Información Bursátil		
• Evolución de los Precios y del volumen de Contratación desde el año 2002		3.4
• Dividendos		3.5
Capital Social, Derechos de Voto		
• Estructura del Capital y Derechos de Voto		3.3.1
• Modificaciones en el Capital de la Sociedad después de su Constitución		3.3.4
• Relaciones con los Principales Accionistas		3.3.2
Información Relativa a las Actividades de EADS	Parte 2	APARTADO
• Presentación del Grupo EADS (relaciones entre EADS y sus filiales)		1.1.1
• Datos Relevantes del Grupo EADS		1.1.1
• Información por Divisiones		1.1.1 a 1.1.6
• Mercados de EADS y Posición Competitiva		1.1.2 a 1.1.6
• Inversiones		1.1.7
Análisis de los Factores de Riesgo de EADS	Parte 2	APARTADO
• Factores de Riesgo		
– Riesgos de Mercado		1.5.1 y Parte 1/1.1.7
– Riesgos Relacionados con la Actividad de EADS		1.5.2
– Riesgos Jurídicos		1.5.3
– Riesgos Industriales y Vinculados al Medio Ambiente		1.5.4
• Riesgos Asociados a los Seguros Contratados por la Sociedad		1.5.5
Activo Neto, Situación Financiera y Resultados	Parte 1	APARTADO
• Estados Financieros Consolidados y Notas Relacionadas		1.2.1
• Compromisos Fuera de Balance		1.1.6
• Honorarios de los Auditores Estatutarios		1.3
• Estados Financieros Individuales y Notas Relacionadas		1.2.2
Gobierno Corporativo	Parte 1	APARTADO
• Consejo de Administración, Presidentes y Chief Executive Officers		2.1.1
• Composición y Funcionamiento del Consejo de Administración		2.1.2 - 2.1.3
• Remuneración de los Consejeros y Principales Directivos		2.2.1 - 2.3.3
• Mayores Diez Opciones Concedidas a Empleados		2.3.3
• Operaciones con Partes Vinculadas		2.2.3
Evolución Reciente	Parte 2	APARTADO
		2.1
Perspectivas	Parte 1	APARTADO
		3.1

**Este documento está disponible
asimismo en las direcciones siguientes:**

**European Aeronautic Defence
and Space Company EADS N.V.**

En España

Avenida de Aragón 404
28022 Madrid – España

En Francia

37, boulevard de Montmorency
75781 Paris cedex 16 – Francia

En Alemania

81663 Munich – Alemania

**European Aeronautic Defence
and Space Company EADS N.V.**

Le Carré
Beechavenue 130 – 132
1119 PR Schiphol-Rijk
Holanda
www.eads.net