

# Descripción Legal, de Actividades y Responsabilidad Corporativa 2005



The step beyond

---

El informe anual 2005 de EADS  
se compone de:



Presentación de la Sociedad  
2005 (1)



Estados Financieros y  
Gobierno Corporativo  
2005 (2)



Descripción Legal,  
de Actividades y  
Responsabilidad Corporativa  
2005 (3)  
(disponible previa petición)



La versión electrónica del informe  
anual 2005 está disponible en  
[www.reports.eads.com](http://www.reports.eads.com)



EADS

DESCRIPCIÓN LEGAL,  
DE ACTIVIDADES Y  
RESPONSABILIDAD  
CORPORATIVA

# Documento de Registro de EADS

## Parte 2

### (Descripción legal, de actividades y responsabilidad corporativa)

European Aeronautic Defence and Space Company EADS N.V. (la “**Sociedad**” o “**EADS**”) es una sociedad holandesa, registrada en Francia, Alemania y España. Por ello, la normativa aplicable en relación con la información pública y la protección de los inversores, así como los compromisos asumidos por la Sociedad ante las autoridades mercantiles y bursátiles, son descritos en este Documento de Registro (el “**Documento de Registro**”).

El presente Documento de Registro fue elaborado de conformidad con el Anexo 1 de la Normativa de la CE 809/2004, registrado en inglés y aprobado por la autoridad holandesa, *Autoriteit Financiële Markten* (la “AFM”), el 26 de abril de 2006 en su calidad de autoridad competente al amparo de la *Wet toezicht effectenverkeer 1995* (en su versión vigente) (Ley de Supervisión del Mercado de Valores de los Países Bajos de 1995) de conformidad con la Directiva 2003/71/EC. Cuando se utilice como Documento de Registro, el presente documento titulado Descripción legal, de actividades y responsabilidad corporativa - (Documento de Registro Parte 2) deberá leerse junto con el documento titulado Estados Financieros y Gobierno Corporativo - (Documento de Registro Parte 1). El presente Documento de Registro únicamente podrá utilizarse en una transacción financiera como documento integrante de un folleto informativo de conformidad con la Directiva 2003/71/CE en caso de ir acompañado de una Nota de valores y un resumen del mismo aprobados por la AFM.

# Descripción legal, de actividades y responsabilidad corporativa

Documento de Registro - **Parte 2**

1

Información relativa a las actividades de EADS

2

Responsabilidad Social Corporativa

3

Información de carácter general relativa a la Sociedad y a su capital

4

Entidad Responsable del Documento de Registro

# Estados Financieros y Gobierno Corporativo

## Documento de Registro – Parte 1

### Factores de riesgo p. 7

1. Riesgos de los mercados financieros p. 8
2. Riesgos relacionados con la actividad p. 10
3. Riesgos jurídicos p. 14
4. Riesgos industriales y vinculados al medio ambiente p. 16

### Capítulo 1 - Activos netos Situación financiera Resultados p. 17

- 1.1 Examen y análisis por parte de la dirección de la situación financiera y los resultados de las operaciones p. 18
  - 1.1.1 Información previa p. 18
    - Información sobre el tipo de cambio 19
    - Calificaciones 19
  - 1.1.2 Visión general p. 19
  - 1.1.3 Consideraciones contables claves, políticas y estimaciones p. 20
    - 1.1.3.1 Alcance y cambios en el perímetro de consolidación p. 20
    - 1.1.3.2 Ajustes al valor razonable p. 21
    - 1.1.3.3 Deterioro del valor de los activos p. 21
    - 1.1.3.4 Gastos de investigación y desarrollo p. 22
    - 1.1.3.5 Tratamiento contable de las operaciones de cobertura del riesgo de tipo de cambio en los estados financieros p. 22
    - 1.1.3.6 Tratamiento contable de las operaciones en moneda extranjera en los estados financieros p. 23
    - 1.1.3.7 Tratamiento contable de las operaciones de financiación de ventas en los estados financieros p. 23
  - 1.1.4 Medición de los resultados de la gestión p. 25
    - 1.1.4.1 Cartera de pedidos p. 25
    - 1.1.4.2 Utilización del EBIT\* p. 27
    - 1.1.4.3 EBIT\* por División p. 27

- 1.1.5 Resultado de las actividades ordinarias de EADS p. 31
  - Cifra de ventas consolidada 32
  - Coste de ventas consolidado 35
  - Gastos asociados a la venta y gastos de administración consolidados 35
  - Gastos de investigación y desarrollo consolidados 35
  - Otros ingresos y otros gastos consolidados 36
  - Amortización consolidada del fondo de comercio 36
  - Participación en beneficios de asociadas y otros ingresos (gastos) de inversiones consolidados 36
  - Resultado financiero consolidado 36
  - Otros resultados financieros consolidados 37
  - Impuestos sobre las ganancias consolidados 37
  - Intereses minoritarios consolidados 37
  - Beneficio neto consolidado (resultado del ejercicio atribuible a tenedores de instrumentos de patrimonio neto de la dominante) 38
  - Beneficio por acción 38

- 1.1.6 Movimiento de los fondos propios de los estados consolidados (incluidos intereses minoritarios) p. 39
  - Impacto sobre el remanente de la NIC 39 39
  - Efecto de los ajustes por conversión de divisas en el remanente 40

### 1.1.7 Liquidez y recursos de capital p. 40

- 1.1.7.1 Cash flow p. 41
- 1.1.7.2 Tesorería y otros activos financieros líquidos equivalentes consolidados p. 43
- 1.1.7.3 Pasivos financieros consolidados p. 44
- 1.1.7.4 Financiación de ventas p. 45

### 1.1.8 Actividades de cobertura p. 50

- 1.1.8.1 Tipos de cambio p. 50
- 1.1.8.2 Riesgo de tipo de interés p. 51

## 1.2 Estados Financieros p. 53

### 1.2.1 Estados Financieros Consolidados (NIIF) p. 54

#### Anexo: Información sobre las inversiones principales - Alcance de consolidación p. 113

### 1.2.2 Estados Financieros de la Sociedad p. 120

## 1.3 Honorarios de los auditores estatutarios p. 132

## 1.4 Información sobre los auditores estatutarios p. 133

## Capítulo 2 - Gobierno Corporativo p. 135

### 2.1 Administración, dirección y control p. 136

2.1.1 Consejo de Administración, Presidentes y *Chief Executive Officers* p. 136

2.1.2 Comité de Auditoría p. 147

2.1.3 Comité de Nombramientos y Remuneración p. 147

2.1.4 Comité Ejecutivo p. 148

2.1.5 Sistemas de Gestión de Riesgos y Control Interno p. 150

2.1.5.1 Síntesis p. 150

2.1.5.3 Marco de Control Interno p. 152

2.1.5.4 Procesos empresariales cubiertos por el marco de Control Interno p. 154

2.1.5.5 Perspectiva sobre la evolución de los sistemas de Control Interno y Gestión de Riesgos de EADS p. 157

### 2.2 Retribución de los Consejeros y de los principales directivos p. 158

2.2.1 Remuneración de los Consejeros y de los principales directivos p. 158

2.2.2 Opciones concedidas a los dos *Chief Executive Officers* p. 159

2.2.3 Operaciones con partes vinculadas p. 159

2.2.4 Préstamos y garantías a los Consejeros p. 160

### 2.3 Planes de incentivos y de participación en los resultados para empleados p. 161

2.3.1 Planes de incentivos y de participación en los resultados para empleados p. 161

2.3.2 Ofertas de acciones a empleados p. 161

2.3.3 Opciones concedidas a los empleados p. 164

## Capítulo 3 - Perspectivas p. 167

3.1 Perspectivas financieras para 2006 p. 168

3.2 Calendario de comunicación de información financiera para 2006 p. 169

# Descripción legal, de actividades y responsabilidad corporativa

## Documento de Registro – Parte 2

### Capítulo 1 - Información relativa a las actividades de EADS **P. 7**

#### 1.1 Presentación del Grupo EADS **p. 8**

<b>1.1.1 Presentación</b>	<b>p. 8</b>
<i>Hechos destacados de 2005</i>	8
<i>Estrategia</i>	9
<i>Organización de las actividades de EADS</i>	11
<i>Resumen de la información financiera y operativa</i>	12
<i>Relación entre EADS N.V. y el Grupo</i>	14

<b>1.1.2 Airbus</b>	<b>p. 14</b>
---------------------	--------------

<b>1.1.3 Aviones de Transporte Militar</b>	<b>p. 24</b>
--	--------------

<b>1.1.4 Eurocopter</b>	<b>p. 29</b>
-------------------------	--------------

<b>1.1.5 Defensa y Sistemas de Seguridad</b>	<b>p. 34</b>
--	--------------

<b>1.1.6 Espacio</b>	<b>p. 45</b>
----------------------	--------------

<b>1.1.7 Otras actividades</b>	<b>p. 53</b>
--------------------------------	--------------

<b>1.1.8 Inversiones</b>	<b>p. 56</b>
--------------------------	--------------

<b>1.1.9 Seguros</b>	<b>p. 57</b>
----------------------	--------------

<b>1.1.10 Asuntos jurídicos y arbitraje</b>	<b>p. 58</b>
---	--------------

<b>1.1.11 Incorporación por referencia</b>	<b>p. 59</b>
--	--------------

#### 1.2 Acontecimientos recientes **p. 60**

### Capítulo 2 - Responsabilidad social corporativa **p. 63**

#### 2.1 Ética Empresarial **p. 67**

<b>2.1.1 Prácticas empresariales adecuadas</b>	<b>p. 67</b>
--	--------------

<b>2.1.2 Cumplimiento de la legislación que regula todas las actividades de EADS</b>	<b>p. 69</b>
--	--------------

<b>2.1.3 Normas de Gobierno Corporativo</b>	<b>p. 72</b>
---	--------------

2.1.3.1 Política	p. 72
------------------	-------

2.1.3.2 Organización	p. 72
----------------------	-------

#### 2.2 Crecimiento sostenible **p. 73**

<b>2.2.1 Calidad del producto y satisfacción del cliente</b>	<b>p. 73</b>
--	--------------

<b>2.2.2 Apoyo y protección de la innovación</b>	<b>p. 75</b>
--	--------------

<b>2.2.3 Gestión de proveedores: Fomento de una relación de beneficio mutuo con los proveedores de EADS</b>	<b>p. 79</b>
---	--------------

#### 2.3 Protección del medio ambiente **p. 83**

<b>2.3.1 Política</b>	<b>p. 83</b>
-----------------------	--------------

<b>2.3.2 Organización</b>	<b>p. 83</b>
---------------------------	--------------

<b>2.3.3 Resultados y buenas prácticas</b>	<b>p. 84</b>
--	--------------

#### 2.4 Recursos Humanos: Relación empleador – empleado **p. 87**

<b>2.4.1 Información sobre la plantilla y la organización del trabajo</b>	<b>p. 87</b>
---	--------------

<b>2.4.2 Organización de los Recursos Humanos</b>	<b>p. 88</b>
---	--------------

<b>2.4.3 Políticas y resultados de los Recursos Humanos</b>	<b>p. 89</b>
---	--------------

2.4.3.1 Seguridad y Salud en el Trabajo: Creación de un lugar de trabajo seguro para los empleados y subcontratistas de EADS	p. 89
--	-------

2.4.3.2 Cuidado de los empleados de EADS y del <i>know-how</i> de la Sociedad	p. 89
---	-------

2.4.3.3 Diversidad: Compromiso para asegurar la igualdad de oportunidades a todos los empleados de EADS	p. 90
---	-------

2.4.3.4 Desarrollo Profesional: Gestión eficaz de las habilidades y el <i>know-how</i>	p. 92
--	-------

2.4.3.5 Relaciones con el empleado: un diálogo proactivo	p. 95
--	-------

#### 2.5 Ciudadanía corporativa **p. 97**

<b>2.5.1 Mantenimiento de un diálogo abierto con las partes afectadas por la actividad de EADS</b>	<b>p. 97</b>
--	--------------

2.5.1.1 Política	p. 97
------------------	-------

2.5.1.2 Organización	p. 97
----------------------	-------

2.5.1.3 Resultados y buenas prácticas	p. 97
---------------------------------------	-------

<b>2.5.2 Inclusión de los intereses comunitarios en la estrategia global de EADS</b>	<b>p. 98</b>
--	--------------

2.5.2.1 Política	p. 98
------------------	-------

2.5.2.2 Organización	p. 98
----------------------	-------

2.5.2.3 Resultados y buenas prácticas	p. 98
---------------------------------------	-------

## Capítulo 3 - Información de carácter general relativa a la Sociedad y a su capital **p. 99**

### 3.1 Descripción general de la Sociedad **p. 100**

- 3.1.1 Nombre comercial, denominación social y domicilio social p. 100
- 3.1.2 Forma jurídica p. 100
- 3.1.3 Derecho aplicable — Regulación Holandesa p. 100
  - 3.1.3.1 Obligaciones de información permanente p. 101
  - 3.1.3.2 Obligaciones de información específica p. 103
- 3.1.4 Fecha de constitución y duración de la Sociedad p. 105
- 3.1.5 Objeto social p. 105
- 3.1.6 Registro mercantil p. 106
- 3.1.7 Consulta de documentos jurídicos p. 106
- 3.1.8 Ejercicio fiscal p. 106
- 3.1.9 Derechos económicos asociados a la titularidad de las acciones p. 106
  - 3.1.9.1 Dividendos p. 106
  - 3.1.9.2 Liquidación p. 107
- 3.1.10 Juntas de accionistas p. 107
  - 3.1.10.1 Convocatoria de las juntas p. 107
  - 3.1.10.2 Derecho de asistencia a las juntas p. 107
  - 3.1.10.3 Requisitos de mayoría y de quórum p. 108
  - 3.1.10.4 Requisitos para el ejercicio del derecho de voto p. 108
- 3.1.11 Notificación de participaciones p. 109
- 3.1.12 Oferta pública de adquisición obligatoria p. 111

### 3.2 Información de carácter general relativa al capital social **p. 113**

- 3.2.1 Modificación del capital social o de los derechos inherentes a las acciones p. 113
- 3.2.2 Capital social emitido p. 113
- 3.2.3 Capital social autorizado p. 114
- 3.2.4 Títulos que dan acceso al capital social p. 114
- 3.2.5 Evolución del capital social emitido desde la constitución de la Sociedad p. 115

### 3.3 Reparto del capital y de los derechos de voto **p. 116**

- 3.3.1 Estructura del capital p. 116
- 3.3.2 Relaciones con los principales accionistas p. 118
- 3.3.3 Forma de las acciones p. 125
- 3.3.4 Modificaciones en el capital de la Sociedad después de su constitución p. 125
- 3.3.5 Personas que ejercen el control de la Sociedad p. 127
- 3.3.6 Organigrama simplificado del Grupo p. 127
- 3.3.7 Adquisición de acciones propias p. 129
  - 3.3.7.1 Derecho holandés e Información sobre Programas de recompra de acciones p. 129
  - 3.3.7.2 Regulación francesa p. 129
  - 3.3.7.3 Regulación alemana p. 130
  - 3.3.7.4 Regulación española p. 130
  - 3.3.7.5 Descripción del Programa de recompra de acciones que se someterá a la Junta general anual, convocada para el 4 de mayo de 2006 p. 130

### 3.4 Dividendos **p. 135**

- 3.4.1 Dividendos y repartos en efectivo distribuidos desde la constitución de la Sociedad p. 135
- 3.4.2 Política de distribución de dividendos de EADS p. 135
- 3.4.3 Plazo de prescripción de dividendos p. 135
- 3.4.4 Régimen fiscal p. 136

### 3.5 Información anual relativa a los valores **p. 138**

## Capítulo 4 - Entidad Responsable del Documento de Registro **139**

- 4.1 Entidad Responsable del Documento de Registro p. 140
- 4.2 Declaración de la Entidad responsable del Documento de Registro p. 140
- 4.3 Política de información p. 141
- 4.4 Compromisos de la Sociedad en materia de información p. 141



---

# 1

## Información relativa a las actividades de EADS

---

<b>1.1 Presentación del Grupo EADS</b>	<b>p. 8</b>	<b>1.2 Acontecimientos recientes</b>	<b>p. 60</b>
1.1.1 Presentación	p. 8		
1.1.2 Airbus	p. 14		
1.1.3 Aviones de Transporte Militar	p. 24		
1.1.4 Eurocopter	p. 29		
1.1.5 Defensa y Sistemas de Seguridad	p. 34		
1.1.6 Espacio	p. 45		
1.1.7 Otras actividades	p. 53		
1.1.8 Inversiones	p. 56		
1.1.9 Seguros	p. 57		
1.1.10 Asuntos jurídicos y arbitraje	p. 58		
1.1.11 Incorporación por referencia	p. 59		

# 1.1 Presentación del Grupo EADS

---

## 1.1.1 Presentación

*Debido a la naturaleza de los mercados en los que opera EADS y al carácter confidencial de sus negocios, toda declaración relativa a la posición competitiva de EADS que figura en los apartados 1.1 a 1.1.8. siguientes se ha basado en fuentes de información internas de EADS, salvo que a continuación se especifique otra fuente.*

Con un volumen de negocios consolidado de 34.200 millones de euros en 2005, EADS es líder europeo de la industria aeroespacial y de defensa y la segunda empresa más grande del sector a nivel mundial. En términos de cuota de mercado, EADS se encuentra entre los dos principales fabricantes de aviones comerciales, de helicópteros civiles, de lanzadores espaciales comerciales y de sistemas de misiles. Asimismo, es uno de los principales proveedores de aviones militares, de satélites y de electrónica de defensa. En 2005, EADS realizó un 77,5% de su volumen de negocios en el ámbito civil y un 22,5% en el ámbito militar.

### Hechos destacados de 2005

A lo largo de 2005, EADS continuó persiguiendo el crecimiento sostenido y la rentabilidad en línea con su estrategia de convertirse en una empresa líder en los principales mercados aeroespaciales y de defensa del mundo. La cifra récord de 253.000 millones de euros registrada en la cartera de pedidos a finales de 2005 (de los cuales 201.000 millones de euros corresponden al sector comercial y 52.000 millones de euros al sector de defensa) constituye una baza muy importante para el futuro crecimiento de EADS.

El entorno empresarial de EADS en 2005 se caracterizó por constituir un año récord para la industria de la aviación. Las compañías aéreas realizaron una cantidad de pedidos de aviones comerciales sin precedentes, impulsados por la fuerte demanda procedente de las compañías de bajo coste y el rápido crecimiento de la aviación comercial en Asia. El incremento de los precios del petróleo contribuyó a hacer crecer la demanda de aviones con un consumo eficiente de combustible. En 2005, los dos principales fabricantes de

aviones combinaron 2.140 nuevos pedidos garantizados de aviones de 100 plazas o más, en comparación con el récord anterior de 1.528 en 1989 y de 1.131 en lo que fue el máximo alcanzado durante el ciclo previo, en 2000. Tan sólo hay que retroceder hasta 2003 para encontrar un mínimo de pedidos que sólo llegó a los 524.

Por tercer año consecutivo, Airbus entregó más aviones y realizó más pedidos que Boeing. Airbus recibió 1.111 pedidos brutos en 2005, lo cual representa más de un 52% de los pedidos brutos de nuevos aviones de ese año. Airbus entregó 378 aviones en 2005 (320 aviones en 2004). En 27 de abril de 2005, el A380 realizó su primer vuelo. A finales de año, se había recibido un total de 159 pedidos en firme para el A380 de 16 clientes. En octubre de 2005, con vistas a completar la familia de largo alcance de Airbus, el Consejo de Administración de EADS aprobó el lanzamiento industrial del avión A350. A finales de 2005, Airbus había recibido 172 pedidos y compromisos de 13 clientes para el A350.

La ampliación de las capacidades y los beneficios empresariales de EADS en el sector de defensa constituyen una prioridad estratégica central para el Grupo. A pesar de que las ventas en el sector de la defensa continuaron sujetas a los limitados presupuestos de compras en los mercados nacionales de EADS, los ingresos relativos a la defensa se mantuvieron estables en 7.700 millones de euros y la cartera de pedidos relacionada con este sector creció desde los 49.000 millones de euros de finales del año 2004 hasta los 52.000 millones de euros a finales de 2005. A este logro contribuyeron el pedido realizado en 2005 por España del misil Taurus aire-tierra, un pedido de electrónica de autoprotección del Eurofighter, el pedido de la India relativo a misiles Exocet y que Francia designara a EADS para desarrollar un nuevo sistema de información y comunicaciones para el ejército. Como parte del consorcio internacional Medium Extended Air Defence System ("MEADS"), a EADS se le adjudicó un papel clave a la hora de diseñar y desarrollar el sistema MEADS trinacional.

La División Espacio confirmó su vuelta a la rentabilidad en 2005, reflejando el impacto positivo de dos años de fuerte reingeniería industrial. EADS Espacio finalizó el año con un EBIT\* positivo de 58 millones de euros (frente a los 9 millones de euros en 2004).

## Estrategia

Con el fin de maximizar el valor para sus accionistas y equilibrar su cartera, la dirección de EADS (la “**Dirección**”) pretende situar a la Sociedad en los puestos de liderazgo de los principales mercados mundiales aeroespaciales y de defensa. EADS ha definido cuatro objetivos clave con el fin de mantener la continuidad del crecimiento y la mejora de la rentabilidad.

*Mantener la paridad a largo plazo en la aviación comercial:* EADS tratará de ponerse a la cabeza del mercado de la aviación comercial en términos de innovación de productos y satisfacción del cliente, desarrollando aún más sus asociaciones internacionales.

*Desarrollar factores impulsores de crecimiento sólido en la cartera de EADS ajena a Airbus:* Enfrentado a las limitaciones de los presupuestos gubernamentales de compras y la escasez de nuevos programas en Europa, EADS trata de llevar a cabo su estrategia de crecimiento adoptando un enfoque global, con adquisiciones estratégicas de empresas en mercados clave y mejorando los esfuerzos para ofrecer nuevas soluciones sacando partido de la capacidad de EADS para aprovechar su amplia base de capacidades y productos.

*Llegar a ser un grupo industrial realmente global:* Con el fin de garantizarse el acceso al potencial de crecimiento de mercados en los que el enfoque comercial tradicional ya ha alcanzado su límite, EADS está diseñando una estrategia industrial a largo plazo y está dejando su impronta industrial en mercados clave de todo el mundo.

*Conseguir la mejor rentabilidad:* EADS trata de alcanzar sus objetivos estratégicos a largo plazo al tiempo que obtiene la mejor rentabilidad en todos y cada uno de los segmentos en los que opera. El Grupo ya ha logrado un incremento del margen de su EBIT\* desde el 5,5% en 2001 hasta el 8,3% de 2005 (el máximo nivel histórico del margen EBIT\*), y tiene la intención de continuar aumentando dicho margen en el futuro.

Con el fin de alcanzar los objetivos estratégicos mencionados anteriormente, la Dirección de EADS se basa en tres

factores principales del crecimiento y la rentabilidad – la internacionalización, la innovación y la mejora.

## Internacionalización

Hasta el momento, EADS ha logrado construir con éxito un grupo industrial europeo, con unas ventas globales de exportación que superan el 60% fuera de Europa. Si bien EADS ha establecido una presencia decisiva y concluyente en los mercados no europeos, continuará esforzándose por fortalecer su posición como grupo industrial a nivel internacional. Estos esfuerzos están organizados a nivel del Grupo para permitir la anticipación, cohesión y las sinergias entre las unidades de negocio del Grupo.

En línea con este enfoque, EADS está tratando de implantarse como uno de los principales actores en mercados clave como los Estados Unidos, China, Rusia, Corea del Sur e India. En estos mercados, EADS está intentando forjar una imprenta industrial destinada a establecer un acceso al mercado a largo plazo, mientras que beneficia del elevado potencial de crecimiento del mercado, del potencial tecnológico y de las ventajas de coste estructurales (además de las oportunidades de diversificación y de cobertura natural del riesgo). En conjunto, EADS continuará evolucionando a la vez que el panorama internacional comercial e industrial enfocada no sólo en los mercados clave mencionados, sino en otros países que presenten un importante potencial, como es el caso de Brasil, Turquía, Polonia y Australia.

En los EE.UU. el objetivo es llegar a establecer una presencia firme como un valorado ciudadano empresarial en el que constituye el mayor mercado de Defensa y Seguridad Nacional de todo el mundo. EADS quiere desarrollar un enfoque estratégico basado en cuatro pilares: obtener una presencia industrial en EE.UU., desarrollar cooperaciones transatlánticas, adquirir empresas de defensa de pequeña/ mediana capitalización y colaborar con los principales contratistas estadounidenses. En 2005, se alcanzaron varios acuerdos clave en consonancia con la estrategia del Grupo: La División de Aviones de Transporte Militar (la “**División MTA**” o la “**MTA**”) con Raytheon para la campaña del Futuro Avión de Carga, Northrop Grumman para el Avión Cisterna KC-30 (incluyendo la decisión de construir la línea de ensamblaje final en Alabama) y Eurocopter con Sikorsky en el marco del programa para el Helicóptero Ligero Polivalente.

## Información relativa a las actividades de Eads

### 1.1 Presentación del Grupo EADS

China ha sido el primer país donde EADS ha desarrollado el enfoque industrial a largo plazo. La cooperación industrial ha venido creciendo progresivamente en los últimos años, alcanzando su punto álgido en 2005 con la firma de importantes acuerdos estratégicos con socios chinos. Más concretamente, Eurocopter firmó un acuerdo con AVIC II para el desarrollo y la fabricación conjuntas de un nuevo helicóptero multifunción. Además, Airbus está proponiendo asociaciones para compartir el riesgo y se está estudiando una posible línea de ensamblaje final para el avión de pasillo único Airbus en China. El Grupo está comprometido con el desarrollo de asociaciones estratégicas a largo plazo en China con el fin de mantener el liderazgo de EADS en la aviación comercial.

En Corea del Sur, tras un dilatado proceso competitivo, Eurocopter fue seleccionada para desarrollar, en colaboración con KAI, un nuevo helicóptero de transporte militar (8 toneladas). Se prevé que este proyecto instaure las bases para la futura expansión de la posición de EADS en Corea del Sur.

La India ya ha demostrado ser un mercado de crecimiento para las oportunidades comerciales (por ejemplo, 229 pedidos de Airbus en 2005). El reto actual es hacer que estos éxitos constituyan los cimientos para la expansión de la industria de defensa, que representa la mayor cuota de crecimiento potencial del mercado indio.

A medida que la economía de Rusia continúa avanzando en una dirección prometedora, la industria rusa aeroespacial y de defensa está fortaleciéndose a través de su reestructuración y consolidación. Mediante la adquisición en 2005 de una participación del 10% en Irkut, EADS está invirtiendo en uno de los actores clave del futuro tejido industrial ruso.

#### Innovación

La continua atención a la innovación tecnológica resulta fundamental para cumplir la estrategia de EADS de reforzar su papel como líder de mercado en el futuro, ofreciendo un amplio espectro de soluciones innovadoras a sus clientes.

En comparación con sus competidoras, EADS siempre ha dedicado más recursos a la investigación y el desarrollo (“I+D”) (tanto en términos de números absolutos como en porcentaje de ventas). En 2005, EADS autofinanció 2.100 millones de euros para I+D. La Dirección opina que la fuerte inversión en I+D del Grupo se amortiza, tanto en

términos de mejoras en la posición competitiva del Grupo como de rendimiento de la inversión.

EADS ha establecido unos estimulantes objetivos para su enfoque de innovación tecnológica. El empleo sistemático por parte del Grupo de las últimas herramientas de ingeniería y diseño digital subraya sus esfuerzos por ofrecer la capacidad de producir importantes avances en las plataformas en unas franjas de tiempo relativamente pequeñas. EADS trata de acelerar su análisis de las tecnologías principales y sus procesos para crear o compensar brechas tecnológicas frente a sus competidores.

El Grupo pretende además centrarse en el examen de tecnologías emergentes, manteniéndose abierto a otras ideas. Por lo tanto, EADS duplicará los programas tecnológicos desarrollados en colaboración con socios académicos e industriales a nivel internacional.

Dentro del sector de la defensa, los procesos de transformación de las fuerzas de defensa y los cuerpos de seguridad nacional de EE.UU. y Europa así como la necesidad de un empleo más eficaz de los presupuestos de defensa, han hecho variar las demandas de los clientes. EADS reconoce estos cambios y trata de ofrecer soluciones nuevas como integrador de capacidades/sistemas para programas de defensa, y seguridad nacional lanzando el C4ISR (mando, control, comunicación, ordenadores, vigilancia e inteligencia) y en los ámbitos de la seguridad fronteriza, la defensa aérea extendida, los vehículos aéreos no tripulados y el Espacio Militar.

Además de la innovación de los sistemas, las soluciones innovadoras de servicio también constituyen una parte importante para el Grupo en sus esfuerzos por ampliar el liderazgo del programa. EADS tiene previsto continuar desarrollando una oferta de servicio subcontratado basada en el éxito cosechado por el Paradigm y las expectativas del Futuro Avión Cisterna Estratégico (“FSTA”).

#### Mejora

Para que la cartera de pedidos récord del Grupo, de más de 253.000 millones de euros, se transforme en un referente de la rentabilidad será fundamental la capacidad del Grupo para mejorar el rendimiento operativo, medido en términos de tiempo, costes y calidad, tanto de EADS como de sus principales proveedores.

La Dirección ha dado prioridad al desarrollo y ejecución con éxito de planes y proyectos de desarrollo en todo el Grupo. El desarrollo en el rendimiento operativo exigirán la posibilidad de comprobar en tiempo real el estado de todas las partes operativas y de todos los flujos de datos con EADS y sus principales proveedores. Estos esfuerzos se verán respaldados por la planificación integrada y la ejecución de procesos y herramientas de colaboración en bucle cerrado destinados a respaldar la toma de decisiones eficaz y facilitar el lanzamiento de acciones de recuperación a tiempo.

## Organización de las actividades de EADS

EADS ha estructurado sus principales actividades en cinco divisiones: (1) Airbus, (2) Aviones de Transporte Militar, (3) Eurocopter, (4) Defensa y Sistemas de Seguridad y (5) Espacio. El reparto de actividades entre las cinco divisiones se describe en el organigrama del apartado “— 3.3.6 Organigrama simplificado del Grupo”.

En junio de 2005, se procedió a disolver la antigua División Aeronáutica, en la que estaban incluidas las unidades de negocio Eurocopter, ATR, EADS EFW, EADS Socata y EADS Sogerma, y se creó la División Eurocopter. Tras este cambio en la estructura organizativa de EADS, EADS EFW y EADS Sogerma son responsabilidad directa de Gustav Humbert, y ATR y EADS Socata son responsabilidad directa de Hans Peter Ring. En el informe por división adaptado, EADS ha situado a las cuatro antiguas unidades de negocio de la División de Aeronáutica en “Otras actividades”.

### 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 2005, Airbus ha recibido 6.307 pedidos de aviones de 225 clientes de todo el mundo. Su cuota de mercado de ventas anuales a nivel mundial ha pasado del 15% en 1990 al 57% en 2005, superando por tercera vez a su rival, Boeing. A 31 de diciembre de 2005, su cartera de pedidos (2.177 aviones) alcanzaba el 80% de la cartera total de pedidos de EADS a nivel mundial. La entrada bruta de pedidos fue de 1.111 aviones y después de haber contabilizado las correspondientes cancelaciones, la entrada neta de pedidos correspondiente al año 2005 ascendió a 1.055 aviones. En 2005, la división Airbus de EADS obtuvo

un volumen de negocios de 22.200 millones de euros, que corresponden al 65% del volumen de negocios total de EADS. Véase “— 1.1.2 Airbus”.

### Aviones de Transporte Militar

La División MTA fabrica y vende aviones de transporte militar ligeros y medios y es la 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 antisubmarinos y el reabastecimiento en vuelo. La División MTA también diseña y fabrica elementos de aeroestructuras. La División MTA obtuvo un volumen de negocios consolidado de 763 millones de euros, que representan el 2% del volumen de negocios total correspondiente a 2005. En 2003 se firmó un contrato valorado en 19.700 millones de euros para la fabricación y la entrega del A400M lo que contribuyó al importante incremento del volumen de negocios posterior de EADS. Véase “— 1.1.3 Aviones de Transporte Militar”.

### Eurocopter

Eurocopter 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 Tigre, y a la sólida cartera de pedidos del helicóptero de transporte militar NH90, así como a la creciente demanda en los mercados de exportación militares y paramilitares. En 2005, Eurocopter gozaba del 52% de la cuota del mercado mundial de helicópteros civiles y el 18% del mercado mundial de helicópteros militares. La División Eurocopter obtuvo un volumen de ventas consolidado de 3.200 millones de euros, que representan el 9% del volumen de ventas total correspondiente a 2005. Véase “— 1.1.4 Eurocopter”.

### Defensa y Sistemas de Seguridad

La División de Defensa y Sistemas de Seguridad (la “**División DS**”) interviene en los ámbitos de las soluciones integradas de defensa y seguridad, entre las que se incluyen

## Información relativa a las actividades de Eads

### 1.1 Presentación del Grupo EADS

los sistemas de misiles, los aviones de combate, la electrónica de defensa, las comunicaciones militares y la “seguridad nacional”. Sus clientes son fuerzas armadas y organismos encargados del cumplimiento de la ley de todo el mundo. En 2005, la filial de EADS MBDA se mantuvo como el fabricante líder mundial en sistemas de misiles. Su unidad de Sistemas Aéreos Militares es uno de los principales socios del consorcio Eurofighter además de participar en el campo de los UAV (vehículos aéreos no tripulados). EADS es el tercer proveedor de electrónica de defensa de Europa y desempeña un importante papel en el mercado de las comunicaciones militares protegidas y cifradas. Asimismo, la actividad de la División DS está adquiriendo cada vez más importancia en el mercado de la “seguridad nacional”. La División DS alcanzó en 2005 un volumen de negocios consolidado de 5.600 millones de euros, que equivalen al 16% del volumen de negocios 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 Espacio 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 Espacio 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 terrestre, a través de empresas especializadas, tales como Paradigm. En 2005, la contribución de la división Espacio al volumen consolidado de ventas de EADS ascendió a 2.700 millones de euros, lo que equivale a un 8% del total. Véase “— 1.1.6 Espacio”.

#### Inversiones

Entre sus inversiones más significativas, EADS posee una participación del 46,3% en Dassault Aviation, importante participante en el mercado mundial de los aviones de combate y los reactores privados. Véase “— 1.1.8 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 2005, a 31 de diciembre de 2004 y a 31 de diciembre de 2003.

	Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005		Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004		Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2003	
	En miles de millones de euros	Porcentaje*	En miles de millones de euros	Porcentaje*	En miles de millones de euros	Porcentaje*
Airbus	22,2	64,3%	20,2	62,7%	19,0	63,1%
Aviones de Transporte Militar	0,8	2,2%	1,3	4,0%	0,9	3,1%
Eurocopter***	3,2	9,3%	2,8	8,6%	2,6	8,7%
Defensa y Sistemas de Seguridad	5,6	16,4%	5,4	16,7%	5,2	17,1%
Espacio	2,7	7,8%	2,6	8,0%	2,4	8,0%
Volumen de negocios total por divisiones	34,5	100,0%	32,3	100,0%	30,2	100,0%
Otras actividades***	1,1		1,1		1,2	
Sedes Centrales/Consolidaciones**	(1,4)		(1,6)		(1,3)	
<b>Volumen de negocios consolidado total</b>	<b>34,2</b>		<b>31,8</b>		<b>30,1</b>	

(\*) Porcentaje del volumen de negocios total por divisiones antes de Sedes Centrales/Consolidaciones.

(\*\*) Incluidas, entre otras, las consolidaciones intragrupo y las ventas de sedes.

(\*\*\*) En 2005, la antigua División Aeronáutica fue sustituida por la División Eurocopter. El volumen de negocios consolidado de las otras unidades de negocio, incluida la Antigua División Aeronáutica, se incluye actualmente en la partida “Otras actividades”.

# Información relativa a las actividades de Eads

## 1.1 Presentación del Grupo EADS

### Volumen de negocios consolidado por zona geográfica correspondiente a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2005, 2004 y 2003

	Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005		Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004		Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2003	
	En miles de millones de euros	Porcentaje*	En miles de millones de euros	Porcentaje*	En miles de millones de euros	Porcentaje*
Europa	13,6	39,7%	14,6	45,7%	14,0	46,4%
América del Norte	9,0	26,4%	8,7	27,4%	8,0	26,7%
Asia-Pacífico	7,7	22,6%	4,9	15,6%	4,0	13,4%
Resto del mundo**	3,9	11,3%	3,6	11,3%	4,1	13,5%
<b>Total</b>	<b>34,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>31,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>30,1</b>	<b>100,0%</b>

(\*) Porcentaje total de volumen de negocios después de consolidaciones.

(\*\*) Medio Oriente incluido.

### Pedidos registrados consolidados correspondientes a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2005, 2004 y 2003

	Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005		Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004		Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2003	
	En miles de millones de euros	Porcentaje***	En miles de millones de euros	Porcentaje***	En miles de millones de euros	Porcentaje***
<u>Pedidos:</u> *						
Airbus**	78,3	84,5%	25,8	58,2%	39,9	53,1%
Aviones de Transporte Militar	1,8	2,0%	1,2	2,6%	20,3	27,0%
Eurocopter****	3,5	3,8%	3,2	7,3%	2,6	3,4%
Defensa y Sistemas de Seguridad	6,7	7,2%	8,5	19,1%	6,3	8,4%
Espacio	2,3	2,5%	5,7	12,8%	6,1	8,1%
Pedidos totales por divisiones	92,6	100,0%	44,4	100,0%	75,2	100,0%
Otras actividades****	1,9		1,1		1,2	
Sedes Centrales/Consolidaciones**	(2)		(1,4)		(15,2)	
<b>Total</b>	<b>92,6</b>		<b>44,1</b>		<b>61,2</b>	

(\*) Excluyendo opciones.

(\*\*) Conforme a precios de catálogo.

(\*\*\*) Antes de Sedes centrales/ Consolidaciones.

(\*\*\*\*) En 2005, la antigua División Aeronáutica fue sustituida por la División Eurocopter. Los pedidos registrados por las otras unidades de negocio, incluida la Antigua División Aeronáutica, se incluye actualmente en la partida "Otras actividades".

### Pedidos consolidados registrados correspondientes a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2005, 2004 y 2003\*\*\*\*

	Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005		Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004		Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2003	
	En miles de millones de euros	Porcentaje***	En miles de millones de euros	Porcentaje***	En miles de millones de euros	Porcentaje***
<u>Pedidos:</u> *						
Airbus**	202,0	77,0%	136,0	70,3%	141,8	74%
Aviones de Transporte Militar	21,0	8,0%	19,9	10,3%	20,0	10%
Eurocopter*****	10,0	3,8%	9,1	4,7%	8,7	5%
Defensa y Sistemas de Seguridad***	18,54	7,0%	17,3	8,9%	14,3	7%
Espacio	10,9	4,2%	11,3	5,8%	7,9	4%
Pedidos totales por divisiones***	262,34	100,0%	193,6	100,0%	192,7	100%
Otras actividades*****	2,1		1		1,1	
Sedes Centrales/Consolidaciones	(11,2)		(10,4)		(14,5)	
<b>Total</b>	<b>253,2</b>		<b>184,3</b>		<b>179,3</b>	

(\*) Excluyendo opciones.

(\*\*) Conforme a precios de catálogo o actividades de aviones comerciales.

(\*\*\*) Antes de Sedes centrales/ Consolidaciones.

(\*\*\*\*) Para más información sobre el cálculo de la cartera de pedidos, véase "Parte1/1.1.4 Cartera de pedidos".

(\*\*\*\*\*) En 2005, la antigua División Aeronáutica fue sustituida por la División Eurocopter. La cartera de pedidos de las otras unidades de negocio, incluida la Antigua División Aeronáutica, se incluye actualmente en la partida "Otras actividades".

#### Relación entre EADS N.V. y el Grupo

EADS N.V. no participa directamente en las actividades principales de carácter aeroespacial, de defensa o espaciales de su Grupo, sino que coordina los negocios relacionados, define y controla los objetivos y aprueba las decisiones principales relativas al 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.

#### 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 57% en 2005. A 31 de diciembre de 2004, su cartera de pedidos (2.177 aviones) alcanzaba el 80% de la cartera total de pedidos de EADS a nivel mundial. Después de haber contabilizado las correspondientes cancelaciones, la entrada neta de pedidos correspondiente al año 2005 ascendió a 1.055 aviones. En 2005, la división Airbus de EADS obtuvo un volumen de negocios de 22.200 millones de euros, que corresponden al 65% del volumen de negocios total de EADS.

Sobre la base de las entregas de pedidos efectuadas en 2005, Airbus fue el mayor proveedor de aviones comerciales del mundo, superando por tercera vez a su rival Boeing. Desde su fundación en 1970 y hasta el 31 de diciembre de 2004, Airbus ha recibido 6.307 pedidos de aviones procedentes de aproximadamente 225 clientes ubicados en todo el mundo.

Varios factores han contribuido al éxito de Airbus: una cartera de aviones modernos, una importante innovación tecnológica, un 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.

Airbus S.A.S. es propiedad de EADS (80%) y BAE Systems (20%).

##### Estrategia

El principal objetivo estratégico de Airbus es alcanzar unos resultados económicos sobresalientes, de forma sostenida y mediante el desarrollo continuo 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 mayor esfuerzo para entregar los primeros A380 a los clientes antes de finales de 2006, (ii) la extensión progresiva de las aplicaciones de los pertinentes aviones de carga a toda la variedad de aviones de Airbus, (iii) el mantenimiento continuado del margen competitivo de los modelos ya existentes en sus respectivos mercados, y (iv) la entrada en el sector militar a través de nuevos aviones

como el A400M o el desarrollo de productos derivados militares como el Avión Cisterna Multifuncional (“MRTT”) basado en el fuselaje del A330.

### Concentrarse en mercados de zonas geográficas clave

Airbus está intentando penetrar en determinados mercados clave como China y Rusia y consolidar su posición en el difícil mercado de las líneas aéreas de los Estados Unidos, donde la mayoría de las compañías aéreas se enfrenta a dificultades financieras.

### Ampliar su oferta de servicios a clientes

La ampliación de la 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.

### 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 al 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 obsolescencia 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, provocando cambios en la demanda y dando lugar a desequilibrios a corto plazo en el mercado.

Las compañías aéreas que prestan servicios a bajo coste o sin complementos (“*no-frills/low-cost carriers*”) continúan

apareciendo como un importante sector dentro de los mercados nacionales. Estas compañías se han extendido en 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. En 2005, aparecieron nuevas compañías aéreas que prestan servicios a bajo coste en la India y Latinoamérica. También se confirmó el fuerte crecimiento de las compañías aéreas de bajo coste asiáticas. 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 y asiáticas, lo que ha provocado un incremento de la demanda y de la cuota de mercado de las compañías aéreas de bajo coste. La familia de aviones modernos de Airbus de pasillo único 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, y ha logrado introducirse con éxito en las líneas aéreas del creciente sector de bajo coste en Latinoamérica con Volaris y TACA, y en Asia, con las ventas y los compromisos de Cebu Pacific, Air Deccan, Indigo y Air Asia, por ejemplo.

*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 principalmente del crecimiento económico o de la evolución del producto interior bruto (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 ingresos por pasajero por kilómetros. En el año 2004, Airbus estimó que el transporte aéreo crecería aproximadamente un 5,3% anual durante el período de 2004 a 2023.

*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.

# 1

## Información relativa a las actividades de Eads

### 2 1.1 Presentación del Grupo EADS

3  
4

El año 2005 ha resultado ser un año récord en términos de pedidos de aviones civiles, superando el anterior record establecido en el año 2000.

*Regulación/Liberalización.* La regulación (y la liberalización) nacional e internacional de los servicios de transporte aéreo internacional y de los principales mercados nacionales de transporte aéreo 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 contra el ruido “Fase 3” de la Autoridad estadounidense de aviación (*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 Norteamérica 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 las estrategias relativas 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 *bub a bub*). 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 capacidad o de capacidad intermedia como el A330 o el A350. Airbus cree que, con su serie completa de productos — desde el A318 de 107 asientos hasta el A380 de 555 asientos — está bien posicionada para satisfacer las necesidades futuras del mercado.

*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, en diciembre de 2005 la mitad de la flota de reactores del mundo con más de 100 plazas sería utilizada por 35 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 UE y EE.UU. preveía 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, estableció un límite del 3% del volumen de ventas en las financiaciones indirectas relacionadas con el desarrollo o la producción de aviones civiles de gran capacidad (mecanismos generalmente utilizados en EE.UU. 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 EE.UU.

La renuncia unilateral al Acuerdo suscrito en 1992 por parte del gobierno estadounidense a finales de 2004 finalmente dio lugar a demandas y contrademandas formales realizadas por los EE.UU. y la UE respectivamente ante la Organización Mundial de Comercio (“OMC”). La UE y los EE.UU. han iniciado además negociaciones para tratar de encontrar una solución a los temas que se están discutiendo en el proceso

formal ante la OMC, con el fin de acordar un nuevo sistema que suponga un terreno de igualdad de condiciones a la hora de financiar futuros proyectos de aviación.

## Estructura del mercado y competencia

*Segmentos de mercado.* Airbus opera actualmente en cada uno de los tres grandes segmentos principales. Los aviones de “pasillo único”, 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 “fuselaje ancho” o “doble pasillo”, como las familias A300/A310 y A330/A340, tienen más de 210 plazas en tres filas de asientos separadas por dos pasillos. Tanto la familia A300/A310, como las familias A330/A340 se utilizan en recorridos de corto y medio alcance, mientras que la familia A330/A340, es capaz de realizar operaciones de muy 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 estándares de comodidad superiores y con importantes ventajas coste/asiento para las compañías aéreas. Los aviones de transporte de mercancías, que constituyen un cuarto segmento relacionado, son normalmente antiguos aviones de transporte de pasajeros transformados. Véase “— 1.1.7 Otras actividades — Conversión de aviones y paneles de suelo de aviones”. Además, la versión para mercancías del A300-600 (A300-600F), ha supuesto un auténtico éxito, especialmente entre las principales empresas de mensajería y compañías aéreas de servicios urgentes, tales como Federal Express, UPS y Air Hong Kong. Sin embargo, Airbus anunció en marzo de 2006 que el último A300-600 se entregaría en julio de 2007, tras 35 años de comercialización y producción del avión A300. Airbus compite también en el mercado de aviones privados VIP con el ACJ, un avión de negocios basado en 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 2005 había en servicio un total de 11.850 aviones con más de 100 plazas (en comparación con los 10.800 aviones a finales de 2004).

El elevado porcentaje de aviones de pasillo único 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.

*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 respectivamente el 57% y el 43% del total de las ventas efectuadas en 2005, el 52% y el 48% del total de órdenes de pedido brutas, y el 53% y el 47% 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 2005, Airbus tenía aproximadamente 225 clientes, se habían entregado 4.130 aparatos Airbus a operadores de todo el mundo desde la creación de Airbus, y se habían encargado otros 2.177. El siguiente cuadro presenta las cifras brutas de pedidos en firme más importantes de Airbus correspondientes al año 2005.

Cliente	Pedidos en firme*
CASC (China)	150
Indigo	100
Aercap	70
Air Asia	60
GECAS	40
Air Deccan	30
Kingfisher	30

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

## Organización de Airbus

### Integración de las actividades de Airbus

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 de dólares estadounidenses, la aprobación del Plan de Negocios 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.

Tras la integración de Airbus en 2001, los accionistas de dicha compañía decidieron otorgar 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. 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 depende 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 de euros (basado en las actuales condiciones económicas) durante los próximos diez años, sin que este valor dependa de ningún índice.

Un comité de accionistas decide sobre las cuestiones estratégicas y relativas a los accionistas de Airbus S.A.S. en el que EADS ha designado cinco miembros y BAE Systems dos. El señor Noël Forgeard, *Chief Executive Officer* de EADS, es el presidente del Comité de Accionistas.

El señor Gustav Humbert, como Presidente y *Chief Executive Officer* de Airbus S.A.S., es responsable de la dirección operativa de la actividad de Airbus, junto con el Comité Ejecutivo, formado por él mismo y por otros miembros hasta un máximo de diez, 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 *Chief Executive Officer* 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 el 100% del grupo integrado en sus estados financieros desde el 1 de enero de 2001.

## 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 doble pasillo con una tripulación de vuelo compuesta por dos personas, disminuyendo así los gastos de explotación respecto a los aparatos que necesitan una tripulación de vuelo 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, que utilizaban 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 este 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 posteriormente. Además, el A320 hace un mayor uso de los materiales compuestos para el empenaje horizontal.

**A330/A340** — Los cuatro modelos de esta familia de aparatos de doble pasillo 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).

**A350** — “Hermano” del A380, el A350 y constituye la respuesta de Airbus a las exigencias de los clientes. El A350, que se encuentra en sus primeras fases de desarrollo, se beneficiará de las tecnologías estudiadas y desarrolladas

para el A380. Disponible en dos versiones, el A350 tendrá un 90% de piezas diferentes, un nuevo tren de aterrizaje, una cabina derivada del A380 y una serie de innovaciones, incluyendo la utilización generalizada de compuestos de aluminio-litio (por ejemplo, un ala de compuestos), elevando el empleo de los nuevos materiales ultraligeros hasta el 60%. Sin embargo, el A350 conservará la mayoría de los elementos comunes del resto de la familia de aviones Airbus. El A350 está ideado para ofrecer más asientos, un mayor alcance, un menor consumo de combustible por asiento y un menor coste operativo por asiento que el avión de la competencia.

**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 al frente de los mandos de cualquier avión de la familia Airbus con una formación adicional mínima. La cualificación cruzada de las tripulaciones 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” de las cabinas dentro de una familia y entre las familias de aviones es

## Información relativa a las actividades de Eads

### 1.1 Presentación del Grupo EADS

una característica única de Airbus que, en opinión de la Dirección, constituye una ventaja competitiva sostenible.

*Aviones de corto y medio alcance de pasillo único: la familia de los A320.* La familia de aviones de pasillo único 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, basado en el A319 que Airbus lanzó en junio de 1997.

Con 3,96 metros de diámetro, 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. El uso de materiales compuestos también se ha extendido al estabilizador vertical. 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*	Autonomía de vuelo máxima (kms)	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	5.700	37,6	34,1
A321	1994	185	5.600	44,5	34,1

(\*) Distribución en dos clases.

En 2005, Airbus recibió 918 pedidos de aviones A318, A319, A320 y A321 y entregó 289 aviones de la familia A320.

*Aviones de corto y medio alcance de doble pasillo: 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 doble pasillo 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*	Fecha de entrada en servicio	Capacidad pasajeros**	Autonomía de vuelo máxima (kms)	Longitud (metros)	Envergadura (metros)
A300	1974	266	7.500	54,1	44,8
A310	1983***	220	9.600	46,7	43,9

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

(\*\*) Distribución en dos clases.

(\*\*\*) Airbus anunció en marzo de 2006 que el último A300-600 se entregaría en julio de 2007.

En 2004, Airbus recibió 2 pedidos de aviones A300 y A310 y entregó 12 aviones A300 y A310.

*Aviones de medio a muy largo alcance de doble pasillo: 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 una 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 a 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*	Fecha de entrada en servicio	Capacidad pasajeros*	Autonomía de vuelo máxima (kms)	Longitud (metros)	Envergadura (metros)
A330-200	1998	253	12.500	59,0	60,3
A330-300	1994	295	10.500	63,7	60,3
A340-200	1993	240	14.800	59,4	60,3
A340-300	1992	295	13.700	63,7	60,3
A340-500	2002	313	16.700	67,8	63,6
A340-600	2002	380	14.600	75,3	63,6

(\*) Distribución en tres clases.

En 2005, Airbus recibió 79 pedidos de aviones A330 y A340 y entregó 80 aviones A330 y A340.

*Avión de gran tamaño: la familia de los A380.* En 2004, Airbus estimó que el tráfico mundial de pasajeros podría incrementarse a un ritmo sostenido en una proporción anual media del 5% durante el período 2004-2022, lo que produciría 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 la no utilización de *bubs*; y por otro, una tendencia a la consolidación del resto del mercado, lo que producirá la concentración del tráfico de *bub* a *bub* y el tráfico dominado por *bubs*, 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 *bubs*.

2005 fue un año muy importante desde un punto de vista industrial y de calendario, con el lanzamiento del A380 y su primer vuelo el 27 de abril de 2005.

A finales de 2005, Airbus había recibido un total de 159 pedidos en firme para el A380 de las principales compañías aéreas del mundo.

El coste del desarrollo del programa del A380, estimado inicialmente en unos 10.700 millones de dólares estadounidenses, 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 de dólares estadounidenses para los costes no recurrentes; 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 aproximadamente a 2.500 millones de dólares estadounidenses, 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”.

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 instalaciones 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 Don Juan Carlos Martínez Sáiz, 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 — Productos — Aviones de transporte militar / Aviones de misiones especiales en plataformas de transporte — Airbus A400M”.

#### Gestión de Activos

El departamento de Gestión de Activos 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 Gestión de Activos ayuda a Airbus a responder de forma más eficaz a las necesidades a medio y largo plazo de sus clientes en cuestiones de flota.

Su principal tarea consiste en 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 2005, la cartera del departamento de Gestión de Activos de Airbus contenía 31 aviones, lo cual supone una reducción neta de 16 aviones en comparación con el cierre del ejercicio 2004. 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 comercial 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 están sujetas a supervisión corporativa y siguen 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, participando el motor fabricado en la financiación. Estos elementos ayudan a reducir 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 de los mercados financieros. La exposición de Airbus al riesgo derivado de la financiación es contracíclica y, en la actualidad, Airbus es capaz de cancelar una parte significativa de su exposición al riesgo. En vista de su experiencia, la Dirección estima que el nivel de protección de Airbus 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 “Parte 1/1.1.7.4 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 en operaciones de vuelo y (3) asistencia relativa al material.

La ingeniería y la asistencia técnica proporcionan a los operarios de Airbus asistencia técnica las 24 horas del día con el fin de garantizar que las operaciones de la flota Airbus

sean seguras y fiables. Se diseñan programas de reducción de costes a la medida de cada cliente para reducir de forma óptima los costes de mantenimiento de los clientes.

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 cuatro centros de formación, uno en Toulouse (Francia), otro en Hamburgo (Alemania), otro en Miami (Estados Unidos) y el cuarto en Pekín (China). Un acuerdo de cooperación con la Canadian Aviation Electronics Ltd (“CAE”) ha hecho aumentar esta red en 13 centros de formación adicionales situados en varios puntos del mundo. En el marco de estos servicios, Airbus propone Programas de Cualificación Cruzada de las tripulaciones que permiten a los pilotos aprovechar el alto grado de “comunalidad” entre las familias de aviones Airbus, lo cual representa un ahorro considerable para las compañías aéreas.

Los centros de piezas de recambio de Airbus poseen un stock de más de 120.000 piezas diferentes y abastecen a una red de distribución mundial desde Hamburgo, Frankfurt, Washington D.C., Singapur y China. La prestación “aviones en suelo 24 hs máximo” garantiza la expedición de las piezas de recambio en stock en las dos horas siguientes a la recepción del pedido. Se ofrece a las compañías aéreas toda una gama de servicios de piezas de recambio modulares para ayudarles a reducir costes mediante la identificación y eliminación de las deficiencias en la cadena de suministro.

## 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, que desarrollan tecnologías generales de aviación y proporcionan un liderazgo funcional en el diseño para componentes de aviación específicos. Los centros de competencia operan de forma transnacional con ingenieros de cada centro de competencia presentes en todas las sedes de Airbus.

Los ingenieros de Airbus también han creado el “Colegio de Expertos”, equipo de especialistas con gran experiencia en cada disciplina que proporciona orientación y asesoramiento en 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 los centros de competencias.

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), en Moscú (Rusia) y en Pekín (China), 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, y el centro de ingeniería de China se inauguró a finales de 2005. Se espera que se abra un cuarto centro de ingeniería en 2006 en Mobile, Alabama (Estados Unidos).

### Instalaciones de fabricación y flujo de producción

Airbus ha creado “centros de excelencia” (CdEs) enormemente especializados basándose en las competencias centrales de cada planta en su campo de experiencia.

## Información relativa a las actividades de Eads

### 1.1 Presentación del Grupo EADS

Los CdEs son responsables del diseño, suministro y fabricación de productos totalmente equipados y comprobados, que van desde piezas específicas a componentes principales de aviones.

Los ocho CdEs son (1) CdE Fuselaje del morro y central en Toulouse, Saint-Nazaire, Nantes y Meaulte (Francia); (2) CdE Fuselaje de cola y delantero en Hamburgo, Nordenham, Bremen y Varel (Alemania); (3) CdE Estructura y góndola en St. Eloi, Toulouse (Francia); (4) CdE Plano fijo vertical en Stade (Alemania); (5) CdE Diseño de cabina y carga en Hamburgo, Bremen, Buxtehude y Laupheim (Alemania) y Toulouse (Francia); (6) CdE Plano fijo horizontal y fuselaje (y determinadas secciones del A380) en Getafe, Illescas y Puerto Real (España); (7) CdE Componentes eléctricos en Filton (Reino Unido), Hamburgo (Alemania) y Toulouse (Francia); y (8) CdE Alas en Broughton y Filton (Reino Unido), con una oficina de diseño en Wichita, Kansas (EE.UU.).

Los CdEs entregan sus componentes específicos a una de las dos líneas de montaje final de Airbus. Toulouse se encarga del montaje final de las Familias A300/A310, A320, A330/A340 y A380, mientras que Hamburgo se encarga del montaje final del A318, A319 y A321, así como del montaje de los componentes principales y del equipamiento interior para el A380.

Las piezas de los aviones son transferidas entre la red de emplazamientos CdE y las líneas de montaje final utilizando cinco Super-Transportadores "Beluga" A300-600 construidos a medida de las necesidades del cliente. Con el fin de respaldar el flujo de producción del A380, Airbus ha integrado transporte por carretera, así como transporte fluvial y marítimo, incluyendo el barco especialmente puesto en marcha para este fin "Ville de Bordeaux". El período de fabricación habitual de

aviones de pasillo único es de 8-9 meses y 12-15 meses para los aviones de largo alcance doble pasillo.

#### Capacidad de adaptación a los cambios de la demanda

Airbus entregó 378 aviones en 2005 (frente a 320 en 2004) y espera entregar más de 400 aviones en 2006. Cualquier alteración importante en el mercado o una recesión económica podría conllevar una revisión de estas cifras.

Con el fin de cumplir su objetivo de entregas en 2006, 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 internalización 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 los activos más valiosos de los 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 (la "División MTA") desarrolla, fabrica y vende aviones de transporte militar ligeros y medios y es responsable del proyecto europeo A400M de transporte militar de gran capacidad. Además, la División MTA produce y comercializa aviones destinados a misiones especiales, derivados de plataformas

existentes y dedicados a tareas militares específicas, como la vigilancia marítima, la caza antisubmarinos y el reabastecimiento en vuelo. La División MTA también diseña y fabrica elementos de aeroestructuras.

La División MTA obtuvo un volumen de negocios consolidado de 763 millones de euros, que representan el 2% del volumen de negocios total consolidado de EADS correspondiente a 2005.

## Estrategia

Los objetivos estratégicos de la División MTA son desarrollar su negocio principal, aprovechar el conjunto de tecnologías de EADS para aumentar su cuota de mercado, y mejorar la rentabilidad. Para conseguir estos objetivos, la División MTA 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 tácticos de transporte militar modernos

EADS es el número uno mundial en los segmentos de mercado de aviones ligeros y medios 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 históricamente dominado por Lockheed Martin.

### Optimizar las capacidades de EADS con el fin de hacer de ella un gran proveedor de derivados militares

La División MTA se apoya en sus propias tecnologías especializadas, así como en las de la División DS, y en la amplia gama de plataformas de EADS para suministrar aviones que satisfagan las necesidades específicas de los clientes para cada misión.

## Mercado

### Aviones de Transporte Militar

Los gobiernos y organizaciones multinacionales constituyen los principales clientes de la División MTA en el mercado de los aviones tácticos de transporte militar. 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 catorce toneladas; y (3) los aviones de transporte pesado, con una capacidad de carga de quince toneladas o más. Según un estudio realizado por Teal Group, una empresa de consultoría independiente especializada en la industria espacial y de defensa, el mercado global de los

aviones de transporte militar ascenderá en los próximos diez años a 46.000 millones de dólares estadounidenses.

*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 lideró desde un punto de vista histórico 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 Polskie Zakłady Lotnicze, Mielec, Socata y HAL.

*Transporte militar de capacidad media* — La Dirección estima que este mercado seguirá registrando un crecimiento moderado. Los modelos de EADS dominan este segmento del 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 Lockheed Martin Alenia Tactical Transport System (“LMATTS”), una joint venture 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 de competir de manera eficaz en este mercado.

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.

### Aviones de misiones especiales

Los aviones de misiones especiales proceden de plataformas existentes y se adaptan a misiones específicas generalmente para una clientela militar. De acuerdo con un estudio realizado por Forecast International, el mercado de derivados militares para los próximos diez años representará aproximadamente 42.000 millones de dólares estadounidenses. 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 escenarios de operaciones. Este desarrollo, así como las necesidades no satisfechas de defensa de Europa, deberían estimular la demanda a corto plazo de aviones de misión producidos en Europa. La División MTA está bien posicionada en este segmento, ya que cuenta con acceso a través de Airbus a plataformas eficaces que ya están bien implantadas en el mercado civil. Sin embargo, este mercado está dominado actualmente por las empresas estadounidenses.

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

## Productos

### Aviones de Transporte Militar/Aviones de misiones especiales en plataformas de transporte

*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 Kgs, 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. 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.

*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 Kgs, que equivale a (1) 48 paracaidistas, (2) 21 camillas más cuatro enfermeros, (3) cuatro 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). En 2005, se entregó un CN-235 a Ecuador.

*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 2005, se entregaron diez C-295 (seis a Argelia, tres a Polonia y uno a España). El 29 de abril de 2005, la División MTA anunció la firma de un contrato de 258 millones de euros con Brasil para la entrega de 12 aviones C-295 para sustituir al antiguo C-115 Buffalo. Estos aviones permitirán a las Fuerzas Aéreas de Brasil realizar las actividades relacionadas con el Sistema de Protección del Amazonas (SIVAM) y el Proyecto Calha Norte. Se trata fundamentalmente de actividades sociales: prestar un servicio a las gentes de las áreas remotas del Amazona de difícil acceso mediante otros medios de transporte. Además, en 2005 se firmó un contrato para la entrega de un avión C-295 con el Ministerio de Defensa (“MoD”) español.

*Futuro Avión de Carga (“FCA”).* Durante el año 2005, EADS CASA North America y Raytheon constituyeron una asociación para presentarse a una licitación relativa al programa del FCA del ejército de los EE.UU. En el marco de este programa, el Ejército de los EE.UU. tiene previsto adquirir más de 100 FCA, con una fase inicial de 33 aviones. Se espera que el contrato se adjudique en 2007.

A 31 de diciembre de 2005, se habían recibido pedidos de 774 aviones de transporte militar de capacidad media y ligera por parte de 121 operadores de 55 países.

*Avión de Patrulla Marítima.* La División MTA 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, 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 un sistema táctico totalmente integrado), una solución eficaz, fiable y eficiente desde un punto de vista económico.

El contrato firmado en febrero de 2004 con Lockheed Martin en relación con el Programa Deepwater para el servicio de Guardacostas de Estados Unidos avanza según lo previsto y se prevé la primera entrega en 2006.

El 29 de abril de 2005, también se firmó un contrato entre las Fuerzas Aéreas Brasileñas y EADS-CASA para modernizar su flota de ocho aviones P-3 Orion. Brasil ha adquirido el sistema de misión FITS (Fully Integrated Tactical System, o sistema táctico totalmente integrado) para la modernización de su P3-Orion que será desarrollado por EADS-CASA en colaboración con socios locales brasileños.

Tras el acuerdo inicial suscrito con SASEMAR, un organismo parapúblico, en diciembre de 2004, en abril de 2005 se ha firmado oficialmente el contrato para la compra de tres aviones CN-235 de patrulla marítima para misiones de rescate marítimo y de control de contaminación. La entrega del primer avión está prevista para 2007.

Durante el año 2005, la División MTA entregó dos aviones C-212 con sistemas de misiones a México y un avión CN-235 de patrulla marítima a Ecuador.

*Airbus A400M.* El A400M se ha concebido para responder a las especificaciones del Gran Avión del Futuro (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 de derecho español 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 MTA actúa también como *Chief Executive Officer* de Airbus Military, aportando así la experiencia de la División MTA 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 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 MTA, la oficina central de gestión de programas 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 aviones (incluyendo uno 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.

En 2005, se alcanzó un importante hito interno. El programa global de desarrollo avanza según lo previsto y la finalización de la línea de ensamblaje final del A400M en Sevilla está prevista para el primer semestre de 2007.

Los esfuerzos destinados a obtener contratos de exportación del A400M cosecharon varios éxitos durante el año 2005. Tras la firma de una declaración de intenciones con el gobierno de Sudáfrica en diciembre de 2004, se procedió a la firma oficial del contrato en abril de 2005. El valor máximo total del

## Información relativa a las actividades de Eads

### 1.1 Presentación del Grupo EADS

contrato relativo a ocho aviones y otras opciones de compra, así como otros contratos opcionales es de 836 millones de euros. El 8 de diciembre de 2005, el gobierno malayo suscribió un contrato para la adquisición de cuatro A400M.

Además de los primeros 180 aviones, estos pedidos de exportación hacen que la cartera total de pedidos relativos al modelo de avión A400M ascienda a 192.

#### Aviones de misiones especiales en plataformas Airbus

La División MTA ofrece aviones de misiones especiales que proceden de plataformas existentes de Airbus y que se adaptan a misiones específicas generalmente para 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.

*Aviones Cisterna Estratégicos.* El objetivo de EADS es proponer una alternativa competitiva al cuasi monopolio del que se benefician actualmente los productos de Boeing en el mercado de aviones cisterna estratégicos. Ello debería contribuir a reforzar la capacidad de Europa de realizar proyectos de forma independiente. La Dirección considera que el mercado de aviones cisterna estratégicos ofrece oportunidades muy atractivas para EADS, en vista del potencial estimado para el mercado mundial de 550 aviones cisterna.

La División MTA está liderando un programa tecnológico destinado a desarrollar un nuevo sistema de repostaje en vuelo (“*Air-to-air refuelling boom system*”) que está diseñado para garantizar una capacidad de reabastecimiento de dos a cuatro veces más rápida que la competencia, una ventaja considerable, ya que los aviones son mucho más vulnerables durante el proceso de repostaje. El sistema (“*boom*”) se instaló en una plataforma experimental en noviembre de 2004 y el 23 de diciembre de 2005, se llevó a cabo en las instalaciones de Getafe la presentación de un A310 que incorporaba un demostrador del sistema. Las pruebas en vuelo del “*boom*” se fijaron para el primer trimestre de 2006.

*A330 MRTT (Fuerzas Aéreas Australianas)* — El contrato firmado el 20 de diciembre de 2004 por las Fuerzas Aéreas Australianas para la entrega de cinco aviones cisterna multifuncionales A330 (“*MRTT*”) equipados con ARBS

para reemplazar su antigua flota de Boeing 707 avanza según lo previsto. La entrega del primer A330 MRTT a Australia - basado en el derivado del A330, una plataforma económica de bajo riesgo que ofrece una mayor capacidad de suministro que otras soluciones de la competencia - está prevista para 2008, y la entrada en servicio, para 2009.

*Futuro Avión Cisterna Estratégico A330 (FSTA) (Fuerzas Áreas del Reino Unido)* — EADS, Rolls Royce, Cobham, VT y Thales cooperan mediante el consorcio AirTanker como único oferente 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*”). Probablemente el programa se estructurará como una Iniciativa Privada de Financiación y sustituirá 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. El programa se encargará de la entrega de 14 aviones para prestar el servicio de repostaje en vuelo durante 27 años. La participación de la División MTA en el programa ascenderá a unos 2.000 millones de euros.

*Programa de aviones cisterna KC-30 (Fuerzas Aéreas de los EE.UU.)*

La dirección ve el programa KC-30 de sustitución de la flota estadounidense más antigua de aviones cisterna estratégicos como una importante oportunidad de mercado. Se ha creado un equipo de captura para actuar en la campaña del avión cisterna avanzado KC-30 para los aviones de repostaje aire-aire de próxima generación de las Fuerzas Aéreas estadounidenses. EADS se ha unido a Northrop Grumman (como principal contratista) para presentarse conjuntamente a la licitación relativa a los aviones cisterna avanzados KC-30.

*A310 MRTT (Fuerzas Aéreas Alemanas/Fuerzas Aéreas Canadienses)* — En su totalidad, el programa abarca cuatro aviones para las Fuerzas Aéreas Alemanas, y dos para las Fuerzas Aéreas Canadienses. En 2005 se entregaron dos A310 MRTT, el segundo aparato, tanto en el caso de las Fuerzas Aéreas Alemanas como de las Fuerzas Aéreas Canadienses.

*El sistema AGS (Alliance Ground Surveillance).* En el marco de la OTAN, varios países han manifestado su interés por el desarrollo de un sistema de vigilancia aérea. El papel de la MTA en este programa es el de llevar a cabo la “militarización” de la plataforma A-321, con la División DS actuando como contratista principal.

## Aeroestructuras

EADS-CASA posee una larga tradición de conocimientos en cuanto a la utilización de materiales compuestos para la fabricación de aeroestructuras y de procedimientos de automatización avanzados.

Basada en esta experiencia, la División MTA participa activamente en el diseño, la fabricación y la certificación de complejas estructuras aeronáuticas. Durante 2005, la División

MTA produjo, entre otras estructuras, capots de motores para el A340 y los primeros capots de motores para el A380.

## Producción

El C-212, el CN-235 y el C-295 se fabrican en las instalaciones situadas en el aeropuerto San Pablo de Sevilla. Las aeroestructuras se fabrican en Cádiz y en la planta de Tablada y en la de San Pablo, ambas situadas en Sevilla.

## 1.1.4 Eurocopter

### Introducción y Presentación

Por medio de Eurocopter, EADS es uno de los líderes a escala mundial del mercado de helicópteros civiles y militares. La Dirección espera que las ventas de Eurocopter en el mercado militar se incrementen sustancialmente debido al comienzo de las entregas del helicóptero de ataque Tigre, 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 internacionales militares y paramilitares de exportación. En 2005, Eurocopter mantuvo su liderazgo al captar más del 50% del mercado civil en términos de entregas y al lograr un fuerte crecimiento de su cartera de pedidos militares.

En 2005, la División Eurocopter registró un volumen de negocios consolidado de 3.200 millones de euros, lo que representa un 9% del volumen de negocios total de EADS.

### Estrategia

La División Eurocopter aspira a seguir desarrollando aquellas actividades que en opinión de la Dirección tienen potencial para conseguir un crecimiento futuro continuo. Para conseguirlo, Eurocopter está trabajando activamente con el objetivo de:

#### Fomentar el crecimiento interno y la expansión internacional

La Dirección tiene previsto continuar aumentando la presencia de Eurocopter en mercados emergentes como China, India y Europa del Este, así como reforzar su

posición en mercados tradicionalmente inaccesibles como los mercados militares de Corea del Sur, EE.UU. y el Reino Unido. Para ello, Eurocopter continuará aprovechando de su dilatada experiencia en la cooperación con industrias locales para el desarrollo de programas y proyectos conjuntos de producción. Este enfoque ha hecho posible que Eurocopter haya desarrollado una base sólida en mercados de rápido crecimiento. Eurocopter continuará además persiguiendo su estrategia de despliegue industrial en los Estados Unidos, donde ya dispone de dos instalaciones industriales y de servicios. Con vistas a la expansión internacional de Eurocopter, más del 20% de sus empleados trabajan fuera de Francia, Alemania y España, países de origen de la División

#### Desarrollo de una política intensiva de productos y servicios destinada a mantener su posición de líder de mercado y su superioridad tecnológica

La renovación continua de la línea de helicópteros civiles y militares de Eurocopter resulta crucial a la hora de mantener el liderazgo en el mercado de la División y su superioridad tecnológica. La Dirección tiene previsto continuar en esta línea (i) fortaleciendo la posición de mercado de determinados productos clave como el Écureuil, el Dauphin, el EC 135 y el EC 145, (ii) haciendo hincapié en los últimos productos de Eurocopter (por ejemplo, puesta en servicio y adaptación para la exportación del Tigre y el NH90) y (iii) mejorando su línea de productos (por ejemplo, desarrollo conjunto del EC175 medio con China; asociación con la industria coreana con el fin de desarrollar la factoría militar Korean Helicopter Industry ("KHP")). La amplia línea de productos de Eurocopter le permite aprovechar soluciones tecnológicas

## Información relativa a las actividades de Eads

### 1.1 Presentación del Grupo EADS

fundamentales con sus capacidades de caracterización de alto valor, con el fin de dar respuesta a las necesidades de misiones rentables de un amplio abanico de clientes civiles y militares a lo largo del segmentado mercado de los helicópteros.

Una de las principales ventajas de Eurocopter es su excelencia tecnológica. Con el fin de mantener su posición de líder tecnológico, Eurocopter promueve iniciativas tecnológicas, como el Helicóptero de Transporte Pesado y los aviones sin piloto, y programas de investigación que dan mucha importancia a las tecnologías que mejoran el alcance operativo de sus aviones. En la actualidad, Eurocopter se centra en la innovación en campos tales como el respeto al medio ambiente, la capacidad de volar en todas las condiciones meteorológicas y la accesibilidad de los precios a lo largo de todo el ciclo de vida de un avión.

Dado que los servicios postventa representan un elemento importante de la satisfacción de los clientes y una fuente de ingresos importante para la División, Eurocopter continuará reforzando y ampliando su red de comercialización, de distribución y de servicio postventa a través de su propuesta de "oferta global". Actualmente, dicha red presta servicios a unos 9.500 aviones Eurocopter con 2.500 operadores en 139 países.

### Mercado

En 2005, el valor de las entregas de helicópteros que se realizaron en todo el mundo era aproximadamente superior a los 7.000 millones de euros, cifra que la Dirección espera que aumente hasta alcanzar los 11.000 millones de euros para el año 2010. Según un estudio realizado por The Teal Group, Honeywell y Rolls Royce, se espera que, entre 2006 y 2015, se construirán entre 5.200 y 5.800 helicópteros civiles y entre 5.500 y 6.000 helicópteros militares en todo el mundo. Este pronóstico, especialmente en lo que respecta al ámbito militar, depende en gran medida del futuro de los amplios programas de desarrollo estadounidenses.

La demanda militar de nuevos helicópteros 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 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. Recientes programas militares a gran escala, como los realizados por Australia, Brasil, España y el Proyecto de Helicóptero Estándar nórdico, han confirmado esta tendencia. 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 43% del valor total de las entregas realizadas en 2005, por Eurocopter.

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. Como consecuencia de ello, la cuota del mercado mundial de los helicópteros militares de Eurocopter ha sido comparativamente limitada en el pasado. Sin embargo, EADS espera incrementar esta cuota en el futuro con la introducción en el mercado del Tigre y del NH90, así como mediante un enfoque más agresivo sobre la cooperación industrial internacional.

En el segmento militar, los principales competidores de Eurocopter son AgustaWestland en Europa y Bell Helicopter, Boeing y Sikorsky en los EE.UU. Además, los fabricantes rusos y varios fabricantes nacionales estadounidenses y europeos compiten en este mercado.

Los helicópteros vendidos en el sector civil se utilizan para el transporte de directivos de empresas, la explotación petrolífera 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 espera 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 2005 se vendieron aproximadamente 580 helicópteros civiles de turbina en todo el mundo.

En el mercado civil, el principal competidor mundial de Eurocopter es el estadounidense Bell Helicopter, división de Textron Inc. El mercado de los helicópteros civiles está relativamente concentrado, y la cuota conjunta de Eurocopter y Bell Helicopter representó aproximadamente el 75% del total de las ventas de helicópteros civiles en 2004.

## Productos y servicios

*Productos existentes.* La Dirección considera que Eurocopter ofrece actualmente la variedad de helicópteros más completa y moderna, abarcando el 85% del mercado global civil y militar. La gama de productos de Eurocopter incluye helicópteros ligeros de un único 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 adaptarse a aplicaciones militares y civiles. La línea de productos se actualiza de manera continua y la utilización de las últimas tecnologías garantiza su modernidad. En la siguiente tabla se ilustra la actual línea de productos de Eurocopter:

Tipo de helicóptero	Uso Habitual	Fecha de entrada en servicio
<b>Ligero de un solo motor</b>		
EC120	Empresarial/Privado	1998
<b>De un solo motor</b>		
AS350	Servicios Públicos, Fuerzas y Cuerpos de Seguridad, Empresarial/Privado	1975
EC130	Servicio continuo de transporte, Turismo, Explotación petrolífera en alta mar, Empresarial/Privado	2001
<b>Bimotor ligero</b>		
AS355N	Parapúblico*, Servicios Públicos, Empresarial/Privado	1988
EC135/EC635	Urgencias médicas, Parapúblico*	1996/2003
EC145	Urgencias médicas, Parapúblico*, Servicio continuo de transporte	2002
<b>Capacidad media</b>		
Dauphin	Explotación petrolífera en alta mar, Parapúblico*	1977
EC155	Empresarial/Privado, Explotación petrolífera en alta mar, Parapúblico*, Servicio continuo de transporte	1999
<b>Capacidad media-pesada</b>		
Super Puma/ Cougar	Explotación petrolífera en alta mar, Servicio continuo de transporte	1980
MK II	Explotación petrolífera en alta mar, Servicio continuo de transporte	1993
EC145	Explotación petrolífera en alta mar, VIP	2004

(\*) 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 Tigre.* El programa de desarrollo del helicóptero de combate Tigre está prácticamente concluido. Consiste en cuatro modelos basados en el mismo fuselaje: el 40 HAP (cañón en torreta, cohetes y misiles aire-aire) para Francia; el 80 UHT (misil anticarro, misil aire-aire, cañón axial y cohetes) para Alemania; el 22 ARH (misil antitanque, cañón en torreta, cohetes) para Australia; y el 24 HAD para España y 40 HAD para Francia (misil antitanque, misil aire-aire, cañón en torreta, cohetes, aviónica y motor avanzados). La entrada del programa en fase de producción se refleja en la entrega de 13 Tigres en febrero de 2006 (cinco para las Fuerzas Armadas de Alemania, cuatro para las francesas y otros cuatro para Australia). El programa para la nueva versión española del Tigre HAD, que aspira a conseguir un aparato totalmente multimisión, comenzó tras la firma en noviembre de 2005 de un contrato para la compra de 24 aparatos.

*Productos civiles.* Durante los últimos años, Eurocopter ha invertido en la renovación de su línea de productos civiles para mejorar 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 el mercado internacional productos nuevos como el EC120, aparato ligero de un solo motor, y el EC135, bimotor ligero, así como aparatos actualizados como el EC155, última evolución del helicóptero de peso medio Dauphin y el EC145, un helicóptero derivado del BK117. Las entregas del EC130, la última versión de un solo motor de la familia Écureuil comenzaron en 2001.

*El EC225.* La última edición de la familia de helicópteros pesados es el EC225. Está diseñado para el transporte de pasajeros, en concreto internacional y VIP, pero además para misiones de servicio público, como búsqueda y rescate (SAR). Hasta la fecha ya se han cursado más de 30 pedidos para el EC225 y su variante militar, el EC725. En

## Información relativa a las actividades de Eads

### 1.1 Presentación del Grupo EADS

septiembre de 2005, la Agencia Europea de Seguridad Aérea (EASA) concedió al helicóptero EC225 un certificado de aeronavegabilidad para operar sin restricciones en condiciones de hielo.

*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, y (2) la versión HAD del helicóptero Tigre. Asimismo, la Dirección prevé implementar, en un futuro cercano, nuevos programas de desarrollo de productos en cooperación con socios asiáticos.

*El NH90.* El NH90 fue desarrollado para ser un helicóptero polivalente, que cubra tanto funciones de transporte táctico como navales. El proyecto, que ha sido financiado principalmente por los Gobiernos francés, alemán, italiano y holandés, ha sido desarrollado de forma conjunta por Eurocopter, AgustaWestland 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%. La producción del primer lote de 243 helicópteros y 55 helicópteros opcionales, para los cuatro países socios que iniciaron el proyecto en 2000, será entregada a lo largo del año 2006. La versión de cabina superior del NH90 fabricada para las fuerzas armadas suecas realizó su vuelo inaugural en 2005.

El NH90, diseñado para desarrollar diversas misiones modernas y para ser eficiente en cuanto a costes a lo largo de su vida útil, se ha convertido rápidamente en el helicóptero táctico militar de referencia para las fuerzas armadas a nivel mundial. De hecho, ha sido seleccionado para 18 servicios en 14 países. En 2001, Portugal encargó diez helicópteros NH90; Finlandia, Suecia y Noruega también escogieron conjuntamente el NH90, con 52 pedidos en firme más 17 opcionales; Grecia encargó 20 aparatos en 2003, más 14 opcionales; en 2004, Omán solicitó 20 NH90 TTH y Australia 12 NH90 (AIR 9000). Por otra parte, en los pasados doce meses, España, Nueva Zelanda y Bélgica también seleccionaron el NH90 como helicóptero preferido para sus futuros programas de compras. El NH90 ha sido seleccionado por 11 países y la cartera total de pedidos del mismo representa 357 pedidos en firme y 120 opcionales. Las selecciones anunciadas añaden 73 helicópteros a la cartera de pedidos existente.

*El Tigre HAD (Helicóptero de Apoyo y Destrucción).*

La versión HAD del Tigre es un helicóptero de combate multifunción. Se basa en el Tigre HAP e incorpora un motor más potente, una función de interrogación IFF, una nueva protección balística y una función de misiles con capacidad aire-a-tierra (AGM). Se prevé que el HAD esté listo en 2010, y las entregas se realizarán entre los años 2010 y 2014.

*El EC175.* Eurocopter y la corporación china AVIC II lanzaron el desarrollo y la fabricación conjuntos del EC175, un helicóptero civil de la categoría de 6 toneladas, que ampliará la gama de productos de ambos socios. La fase de desarrollo de 5 años comenzará a principios de 2006. El nuevo helicóptero civil debería realizar su primer vuelo en 2009, y la certificación europea y china estará lista en 2011, año en el que se prevé que dé comienzo la fabricación. La fabricación se realizará al 50% cada país dispondrá de su propia línea de ensamblaje. Las previsiones de ventas de este helicóptero de última generación se estiman en 800 unidades a nivel mundial en los próximos 20 años.

*KHP.* El gobierno coreano escogió a Eurocopter como socio principal de Korea Aerospace Industries (“KAI”) en el nuevo programa KHP para el desarrollo del primer helicóptero de transporte militar de Corea de la clase de 8 toneladas métricas. Los 6 años de la fase de desarrollo de KHP irán desde 2006 hasta 2011. Durante los siguientes 10 años de fase de producción, se prevé la fabricación de 245 helicópteros. Como socio principal de KAI, Eurocopter cuenta con una participación del 30% en la fase de desarrollo y del 20% en la de producción. Este programa resulta revolucionario para Eurocopter en un mercado coreano previamente dominado por Estados Unidos. Eurocopter y KAI han acordado el establecimiento de una filial al 50% que comercializará la versión para la exportación del KHP, cuya demanda mundial estimada para los próximos 20 años es de en torno a 250 helicópteros.

### Servicio al cliente

A 31 de diciembre de 2005, los aparatos Eurocopter constituían el segundo parque mundial, con 9.460 helicópteros en servicio en todo el mundo. Como resultado, las actividades de apoyo al cliente necesarias para atender este gran parque supusieron el 31% del volumen de negocios de Eurocopter en 2005. Dichas actividades 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 internacional de servicios a través de sus filiales, distribuidores autorizados y centros de servicio. Además, con el fin de satisfacer la demanda global de los clientes, Eurocopter está ampliando de manera dinámica la gama de servicios que presta a sus clientes. Por ejemplo, Eurocopter y Thales han creado conjuntamente HELISIM, un centro de formación en pilotaje de helicópteros que comenzó su actividad en 2002. En 2004, al consorcio formado por Eurocopter, CAE, Rheinmetall Defence Electronics y Thales le fue adjudicado el contrato de Servicios de Formación de Pilotos de Helicópteros, el primer proyecto de Iniciativa Privada de Financiación para el diseño, la construcción y puesta en marcha en Alemania de tres centros de instrucción para el NH90. La Academia de Formación de Eurocopter se inaugurará oficialmente en 2006.

## Clientes y marketing

Los principales clientes militares de Eurocopter son los Ministerios de Defensa de los países europeos, así como los Ministerios de defensa de los países Asia y Oriente Medio. La entrada de Eurocopter en el mercado civil y de los servicios públicos está bien repartida en el mundo y su introducción 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 la magnitud de su gran red internacional. Actualmente, la red incluye 16 filiales extranjeras, complementadas por una red de distribuidores autorizados y de centros de servicio destinados a conseguir el mayor número de clientes potenciales y reales.

Asimismo, Eurocopter ha desarrollado su experiencia en materia de producción bajo licencia, de coproducción y de subcontratación y ha establecido relaciones con socios industriales y proveedores en más de 35 países.

Alrededor de 2.500 operadores de todo el mundo utilizan actualmente los helicópteros Eurocopter, lo que constituye una importante base de clientes para las actividades de servicios postventa. El 85% de los clientes de Eurocopter dispone de flotas de entre uno y cuatro helicópteros.

La adaptabilidad y fiabilidad de los productos Eurocopter le han convertido en la elección favorita de los clientes más importantes. Los guardacostas americanos (United States Coast Guard) utilizan 95 helicópteros Dauphin; los mayores operadores de explotación petrolífera de alta mar (Bristow, CHC, Era y PHI) utilizan helicópteros Eurocopter para el transporte de pasajeros y las actividades de explotación petrolífera en alta mar. En el mercado de la asistencia médica de urgencia, los helicópteros Eurocopter dominan la flota de los grandes operadores como Air Methods 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 y desarrollo 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. Con la suma de la nueva planta de montaje del helicóptero HAD de Eurocopter en Albacete, España ha pasado a ser el tercer pilar industrial del Grupo Eurocopter.

La apertura de una planta para la línea de ensamblaje final del AS350 en Misisipi (dirigida al sector parapúblico de Estados Unidos) y de otra planta para el ensamblaje final del Tigre en Australia (en relación con el desarrollo de una versión específica para Australia de acuerdo con el programa AIR 87) reflejan la presencia a nivel mundial y la estrategia comercial de proximidad con sus clientes de Eurocopter.

## 1.1.5 Defensa y Sistemas de Seguridad

### Introducción y Presentación

La División de Defensa y Sistemas de Seguridad (la “DS” o la “División DS”) se creó en 2003 para actuar como el pilar principal de las actividades de defensa y de seguridad de EADS. Al combinar sus actividades de sistemas de misiles (participación de EADS en MBDA), de sistemas de defensa y comunicaciones (DCS), electrónica de defensa (DE), sistemas militares aéreos (MAS) (y la participación de EADS en el programa Eurofighter), así como las actividades de servicios dentro de una división, EADS ha centrado su negocio en materia de defensa con el fin de satisfacer mejor las necesidades de los clientes que requieren soluciones integradas de defensa y seguridad.

Durante su segundo año completo de actividad, la División DS logró con éxito ampliar su flujo de caja y mantener su nivel EBIT\* por encima de los 200 millones de euros, debido especialmente al aumento de los ingresos obtenidos por las entregas de Eurofighter y los programas MBDA, al tiempo que se continuaba invirtiendo de manera significativa en programas UAV, dinamizando sus actividades y mejorando sus capacidades en la integración de grandes sistemas (“LSI”). Además, un potencial adicional de crecimiento externo se logrará a través de adquisiciones en empresas navales y de radio móvil profesional. La cartera de productos innovadores y soluciones integradas de DS, que abarca productos electrónicos, misiles, plataformas, sistemas, y servicios, está diseñada para satisfacer las cada vez mayores exigencias en continuo cambio procedentes de las necesidades de seguridad y militares. DS tiene previsto continuar reforzando su papel en integración de grandes sistemas en concepto de proveedor de Soluciones y Sistemas de EADS incrementando la importancia de los negocios principales y fomentando nuevas eficiencias y adaptaciones. A través de estas medidas, la División DS espera contribuir al objetivo global de EADS de incrementar el porcentaje de volumen de negocios derivado de la defensa desde el 25% hasta el 30% a lo largo de los próximos cinco años.

### Centro de Diseño de Sistemas (SDC)

El Centro de Diseño de Sistemas asiste a los clientes de los sectores de defensa y seguridad en diseño y experimentación

de nuevos conceptos (CD&E) mediante maquetas y simulación (M&S) en un entorno sintético, proporcionando un marco adecuado para el diseño de arquitecturas de sistemas así como competencias relevantes a las unidades de negocio de DS y también al grupo EADS en su conjunto. El SDC tiene dependencias en Francia, Alemania y Reino Unido, y proporciona un entorno basado en redes internacionales para la realización de experimentos y ensayos a través de la Red Central de Centros de Simulación de Operaciones NetCOS. Mediante la aplicación de métodos y herramientas estandarizadas la estrategia LSI de la División DS se encuentra asentada sobre una base sólida e interoperable.

La División DS alcanzó en 2005 un volumen de negocios consolidado de 5.600 millones de euros, que equivalen al 16% del volumen de negocios total de EADS.

### Hechos más destacados para la División DS en 2005

Varios factores han contribuido al progreso de DS en 2005: los programas transatlánticos como MEADS y NATO AGS consiguieron contratos, mientras el programa Eurofighter continuó con el suministro del Tranche 1 a las naciones participantes. El éxito en los sistemas de misiles incluye la concesión de contratos MBDA para Exocet y Aster, así como suministros del Storm Shadow y el comienzo de las entregas de serie para LFK del sistema de misiles Taurus destinado al Ejército Federal de Alemania. A Taurus también le llegó su primer contrato de exportación desde España. En el Reino Unido el consorcio Atlas, que incluye a la División DS como miembro principal, obtuvo el contrato para la infraestructura de información (DII) del Ministerio de Defensa británico. La división DS ha ampliado su actividad en los sectores del negocio naval mediante la adquisición (en curso) de Atlas Elektronik –junto con ThyssenKrupp Technologies– y en el segmento de la radio móvil profesional (PMR) con la compra del negocio PMR de Nokia. En sistemas de misiles la división DS ha dado pasos decisivos para integrar LFK en MBDA.

## Estrategia

Mediante su nueva estructura integrada, la división DS establece un acercamiento más equilibrado hacia sus clientes a la hora de dar respuesta a la tendencia hacia un sistema de compras basado en capacidades, creando al mismo tiempo sinergias y ahorros de costes internos. La división DS evoluciona desde la rama de defensa hacia la de seguridad, habiendo reconocido que sus clientes demandan cada vez en mayor medida paquetes de servicio completos y soluciones integradas para apoyar sus procesos de transformación. Otro objetivo de la división DS reside en mantener el crecimiento centrándose en una colaboración con los clientes del mercado local mientras al mismo tiempo se fomentan y desarrollan asociaciones transatlánticas. También existe el claro propósito de incrementar la presencia global en mercados en desarrollo, especialmente Europa Central y del Este, India, Asia, Pacífico Sur y Sudáfrica.

## Racionalización y objetivos de la División DS

Las estructuras organizativas de Sistemas de Defensa y Comunicaciones y Electrónica de Defensa han sido racionalizadas, y Sistemas Aéreos Militares (que opera con su nuevo nombre desde enero de 2006) ha ampliado considerablemente su cartera durante 2005 al mismo tiempo que conseguía establecer una estructura optimizada para hacer frente a una demanda creciente de UAVs. La centralización en las actividades de marketing y ventas de cara al cliente, unificando y armonizando las ofertas de la división DS establece una identidad definida y comunidades globales en mercados de exportación clave, centrándose en las necesidades del cliente. Un traslado del Centro de Diseño de Sistemas al ámbito de la división DS lo hace más visible y accesible a las unidades de negocio y al grupo EADS. Centrándonos en el desarrollo de los recursos humanos, una adecuada gestión del riesgo y la racionalización de procesos nos aseguramos de que la nueva organización funcione con eficiencia. Además cada unidad de negocio gestionará partes operativas del negocio de Servicios, lo cual fortalecerá las capacidades para futuros esquemas de colaboración con los clientes.

## Apoyando el proceso de transformación

A través de programas ya existentes con el Comando Aliado Supremo para la Transformación de la OTAN (*NATO*

*Supreme Allied Command Transformation*), el Ministerio de Defensa francés, el NITeworks del Reino Unido y el banco de pruebas nacional integrado (NITB) de Alemania, DS apoya activamente el proceso de transformación de las fuerzas europeas y de la OTAN. DS presta apoyo a sus clientes para determinar y analizar sus necesidades de seguridad suministrando sistemas de simulación como NetCOS en tres de los cuatro países principales del grupo, así como programas de expansión en EE.UU. DS también participa en la red NCOIC (Consortio Industrial de Operaciones Centrales), un foro de cooperación establecido por la industria con el propósito de recomendar un enfoque arquitectónico que los desarrolladores de plataformas y sistemas puedan seguir para hacer más fácil su participación en un entorno de redes globales. La prioridad para el futuro será continuar trabajando estrechamente con grupos de trabajo de la industria y los clientes con el fin de definir, influir y especialmente proporcionar soluciones de sistema orientados hacia un proceso de transformación intensiva.

## Evolucionando más allá de la defensa hacia la seguridad

Integración de Grandes Sistemas es un experto en proporcionar soluciones de seguridad globales a organizaciones que se ven obligadas a hacer frente a amenazas asimétricas. Mediante el intento de maximizar eficiencias a través de una utilización óptima de la información y los datos entre las organizaciones relevantes en materia de seguridad, DS está adaptando sus conocimientos expertos en defensa para aplicarlos en unos mercados de seguridad global en rápido crecimiento (aproximadamente € 35.000 millones al año), con lo cual se multiplican las oportunidades de ingresos y beneficio. Un ejemplo de prácticas adecuadas lo constituye la vigilancia fronteriza en Rumanía así como un contrato para establecer una red de radioenlace (Trans European Trunk Radio, "TETRA") encargada por las autoridades húngaras.

## Fortalecimiento de la posición de la División DS en los mercados nacionales y EE.UU.

DS continúa centrándose en su orientación al cliente en el Reino Unido, Francia, España y Alemania. Dentro de estos mercados respectivos, la continuación de los esfuerzos en las actividades principales seguirá siendo un objetivo estratégico orientado al crecimiento de la rentabilidad del

## Información relativa a las actividades de Eads

### 1.1 Presentación del Grupo EADS

sector defensa. En concreto, EADS trata de aumentar su importancia en el Reino Unido y capitalizar las oportunidades que ofrece el mercado de este país. La División DS aspira a convertirse en un líder de mercado a través de proyectos tales como el programa DII (Infraestructura de Información de Defensa) del Reino Unido, y la defensa aérea en superficie (Land Environment Air Picture Provision - LEAPP), dando prioridad a las soluciones LSI. Recientemente DS ha fundado un centro NetCOS en el Reino Unido que se suma a los ya existentes en Francia y Alemania. Se han realizado nuevos progresos en Francia en el área de las sociedades tecnológicas de UAV y los sistemas de control. En su calidad de miembro importante del consorcio Eurofighter a través de EADS CASA, España continúa siendo un mercado significativo para el crecimiento de la rentabilidad que la División DS desea desarrollar. La participación en el demostrador NEURON también se coordina a través de MAS España.

La introducción 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 electrónica de defensa y pruebas y servicios en dicho país. EADS North America Defense Company (“NA DefCo”) forma parte de una estrategia general para conseguir que aumenten los negocios con el Departamento de Defensa de los EE.UU. y con las principales empresas industriales del país. NA DefCo es, con todo, una entidad independiente y continúa estando fuera de la organización de DS. Otros métodos para la expansión en los EE.UU. son:

- la búsqueda de nichos en determinados segmentos de mercado en los que la División DS pueda 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;
- la consolidación de fuertes asociaciones industriales trasatlánticas con los principales contratistas de Estados Unidos, como Northrop Grumman (U.S. Tanker programme, NATO AGS, Ballistic Missile Defence y EuroHawk®), Lockheed Martin (MEADS, Deepwater, Littoral Combat Ship, COBRA, Ballistic Missile Defence) y Raytheon (Ballistic Missile Defence) con el objetivo de explorar nuevas oportunidades ofrecidas por la transformación militar; y
- la búsqueda de adquisiciones y nuevas asociaciones que aumenten la importancia operativa estadounidense de la

División DS en varios sectores del mercado, incluyendo sistemas de plataforma, apoyo operativo, y electrónica de defensa.

### Sistemas de defensa y comunicaciones (DCS)

Sistemas de Defensa y Comunicaciones (“DCS”) es el centro neurálgico de EADS. La misión de DCS es crear soluciones de sistemas completos de comunicación e información y los medios para ponerlas en marcha. DCS ofrece a sus clientes soluciones globales y a medida, combinadas con el *know-how* necesario para diseñar, desarrollar e implementar LSI (Large Systems Integrations) y conectar la mayor gama posible de plataformas y subsistemas individuales en una única red efectiva.

Las soluciones de información y comunicaciones seguras en el campo de la seguridad global, así como los sistemas que hacen posible un control efectivo de las fronteras y la vigilancia costera, constituyen otro objetivo importante para DCS. La integración de sistemas está adquiriendo una importancia creciente en estas áreas.

Mediante la adquisición (en curso) de Atlas Elektronik, Bremen, conjuntamente con ThyssenKrupp Technologies, DCS agrupará competencias en sensores navales y sistemas de electrónica y gestión de combates navales, creando una empresa fuerte de sistemas y electrónica de defensa marítima.

En 2005, DCS generó el 19% del volumen de negocios total de DS.

### Mercados

DCS se enfrenta a la competencia de grandes compañías de EE.UU. y Europa especializadas en los mismos mercados. Los competidores principales son Lockheed Martin, Thales, Motorola y SAIC. El círculo de clientes en el sector de DCS está compuesto por agencias gubernamentales y los ministerios de interior y de defensa en los mercados locales de Francia, Alemania y Reino Unido, con una importancia cada vez mayor en otros países de Europa y Asia.

### Productos

*Sistemas y Soluciones de Misiones (“MSS”).* DCS ofrece capacidades generales para misiones militares en los ámbitos de dominio aéreo, sistemas de batalla espacial, soluciones

inteligentes y sistemas navales, así como sistemas generales de apoyo. Actúa como contratista principal para el diseño de la arquitectura de sistemas globales y es responsable de la integración de sistemas para la defensa en tierra, mar y aire. MSS suministra sistemas de superioridad aérea con finalidades defensivas, ofensivas y de apoyo en entornos combinados y conjuntos, haciendo posible capacidades flexibles y en red.

En el ámbito de las soluciones en gestión de combates para fuerzas armadas y conjuntas, MSS facilita soluciones completas ofreciendo una cadena de mando continua desde el nivel superior de la jerarquía hasta las fuerzas que actúan sobre el terreno. La cartera permite aprovechar las ventajas combinadas de un número de elementos interdependientes: sistemas de fusión de datos procedentes de fuentes diversas, estaciones de tierra multimisión, sistemas de control de mando para niveles estratégicos, operativos y tácticos, redes militares de telecomunicaciones y sistemas de inteligencia. MSS diseña y proporciona sistemas C3I a los ejércitos franceses y alemanes, así como a los Estados Mayores conjuntos de Alemania, Francia y la OTAN.

El soporte de sistemas de MSS permite al cliente mantener y gestionar los sistemas suministrados por EADS a lo largo de toda la vida útil de los mismos.

Los mayores contratos firmados incluyen la instalación de un sistema de vigilancia de tráfico marítimo y seguridad de costas con base en tierra, encargado por Portugal, y un contrato para el desarrollo del sistema francés C3I-SIR. En el Sureste de Asia se ha firmado con el Ministerio de Recursos Naturales y Medio Ambiente de Vietnam un contrato para suministrar un centro de vigilancia integrado para el Centro Vietnamita de Control Remoto.

*Soluciones de Infraestructura de Información (IIS).* DCS suministra soluciones, interfaces y pasarelas necesarios para la utilización de arquitecturas abiertas que mejoren la interconexión e interoperabilidad. Competencias fundamentales son la seguridad de la infraestructura de información, la interoperabilidad de infraestructuras de redes, la gestión de la información, las soluciones de banda ancha vía satélite, la integración de infraestructura de datos, el soporte logístico integrado, la interoperabilidad y el dominio del espectro.

IIS se centra en la infraestructura de informaciones a través de sistemas y servicios mediante la integración de

sistemas C4I relevantes en plataformas de todo tipo para coordinar en red a todos los combatientes del entorno de batalla. IIS es responsable del diseño y la implementación de infraestructuras incluyendo todos los servicios necesarios para soporte de proyectos de MSS.

El consorcio Atlas (donde Fujitsu es contratista principal y EADS miembro destacado) obtuvo en 2005 el contrato para la infraestructura de información del Ministerio de Defensa británico (DII). Este programa a 10 años vista proporcionará a 300.000 usuarios una red unitaria de información capaz de transportar un flujo integrado y coherente de sensores, órganos de decisión, sistemas de armas y capacidades de apoyo. IIS también ha ganado una licitación de la agencia de compras de la OTAN relativo al suministro de un Sistema de Seguimiento de Fuerzas Interinas (IFTS), un dispositivo seguro de localización de las Fuerzas Aliadas en Kosovo y los Balcanes.

*Seguridad Global.* DCS suministra soluciones y servicios de integración total para amortiguar la exposición al riesgo en los ámbitos siguientes: seguridad marítima y fronteriza, gestión de crisis, protección de eventos de masas e infraestructuras críticas. Teniendo en cuenta la creciente interconexión entre diferentes áreas de amenaza, y especialmente a la vista de las interdependencias cada vez mayores de la seguridad interior y exterior, la plena colaboración de las diferentes organizaciones de seguridad es cada vez más importante. EADS tiene como objetivo maximizar las eficiencias a través del uso óptimo de los datos y la distribución de información entre las organizaciones de seguridad involucradas.

El contrato suscrito entre Rumanía y EADS, confirmado en 2005, prevé la entrega de un sistema integrado para la vigilancia y la seguridad de la frontera rumana. De esta forma, Rumanía podrá cumplir con la ampliación de los requisitos de seguridad tras su entrada prevista en la U.U.EE. Por consiguiente, puede iniciarse la primera fase del contrato cuya finalización está prevista para finales de 2006, poco antes de que Rumanía pase oficialmente a formar parte de la UE. La finalización del proyecto total está prevista para diciembre de 2009.

*Redes seguras (“SN”).* DCS proporciona soluciones de seguridad integradas para organismos de seguridad pública, agencias de defensa civil, industria y transportes, mediante el empleo de redes de comunicación seguras basadas en los estándares TETRAPOL, TETRA y P25. SN ha comprado en

## Información relativa a las actividades de Eads

### 1.1 Presentación del Grupo EADS

2005 el negocio PMR de Nokia, habiéndose convertido en líder mundial en el suministro de sistemas de comunicaciones de alto nivel para organizaciones encargadas de velar por el cumplimiento de la ley y la seguridad civil.

Algunos contratos importantes firmados recientemente son el suministro de infraestructuras destinadas a la red de radio TETRA del gobierno húngaro, con cobertura para todo el territorio nacional (EDR), una solución TETRA para asegurar las comunicaciones durante los XV Juegos Asiáticos de 2006 en Qatar, un acuerdo de compras para el suministro de las Fuerzas Armadas de Alemania (Bundeswehr) con tecnología TETRAPOL y el contrato con la Gendarmería Nacional francesa para la modernización de "RUBIS", su red segura de comunicaciones inalámbricas TETRAPOL. En el ámbito de la subasta pública para una red nacional de transmisión de voz y datos para las organizaciones y autoridades alemanas competentes en materia de seguridad pública ("BOS"), EADS ha presentado la oferta más ventajosa en cuanto a costes, según se desprende de la evaluación inicial.

#### Electrónica de Defensa (DE)

Como especialista en Guerra Electrónica, Aviónica y Sensores de EADS, DE proporciona elementos críticos para la recogida, distribución y procesamiento de datos, y la autodefensa. Su actividad se basa en sensores y subsistemas, en la cual es un proveedor de segunda fila, y aborda el mercado de la vigilancia y el reconocimiento, la gestión de misiones militares, la autoprotección de plataformas, capacidades en red y apoyo a las fuerzas militares.

En 2005, el negocio DE generó el 11% del volumen de negocios total de DS.

#### Mercados

Los principales competidores de EADS en la electrónica de defensa son las grandes y medianas empresas estadounidenses y europeas (como Raytheon, Northrop-Grumman, Thales, BAE Systems, Galileo Avionica, Indra y Saab), así como sus competidores israelíes. Tras la integración este año de Ewation GmbH en DE, el crecimiento en sistemas de Guerra Electrónica (*Electronic Warfare* (EW)) constituye un objetivo estratégico clave para DE. Entre los clientes clave de DE se encuentran los ministerios de defensa, ministerios del interior, servicios militares, fuerzas de

seguridad, el proveedor interno de sistemas de EADS y otros proveedores de integración de grandes sistemas de todo el mundo. A través de varias *joint ventures*, participaciones y cooperaciones, DE tiene acceso a los ministerios de defensa de todos los países de la OTAN, especialmente de 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.

#### Productos

*Guerra electrónica y autodefensa.* DE suministra sistemas de autoprotección electrónicos para aviones, buques y vehículos acorazados, como detección láser, detección de misiles y unidades activas electrónicas de contra-medidas, incluidas las contramedidas guiadas por infrarrojos, *jammers* de autoprotección y vehículos sin piloto a remolque. En este campo, DE suministra componentes principales al subsistema de ayuda defensiva de los 180 Eurofighters de Alemania "EuroDASS" y suministra otros componentes aviónicos al programa más amplio de Eurofighter. DE ha asumido la responsabilidad del subsistema para el sistema de autoprotección del A400M suministrando también equipo principal de guerra electrónica como el sistema de detección de misiles guiados por infrarrojos MIRAS contratado en 2005. Para aviones de misiones militares, helicópteros (NH90, Tigre) y aviones VIP, DE está desarrollando soluciones para hacer frente a las amenazas de misiles guiados por infrarrojos. Hasta la fecha, DE ha vendido aproximadamente 5.000 unidades de sus sensores de detección de misiles (MILDS) desplegados en una serie de helicópteros y aviones de transporte. A partir de los MILDS, DE ha desarrollado la versión MILDS F para satisfacer los requisitos específicos de los aviones de combate de la Marina Danesa. DE ofrece además equipos de autodefensa para buques y vehículos acorazados.

*Aviónica.* Como socio importante de trabajo en el campo de la aviónica en misiones militares para el A400M, DE ha asumido la responsabilidad del subsistema de la gestión de misiones y de ayuda defensiva. La cartera de DE incluye también equipos de aviónica, como los sistemas de cartografía digital (EuroGrid), unidades de grabación de datos en vuelo y sistemas de detección de obstáculos para helicópteros. Además, DE también está desarrollando tecnología de integración de multisensores y de fusión de datos, una tecnología de futuro clave para las capacidades facilitadas

por la red. Por ejemplo, DE está a cargo del software de la fusión de sensores del programa de la OTAN AWACS E3A y del programa australiano “Wedgetail”, y se le adjudicó un contrato en 2004 para el desarrollo de un sistema de Rastreo multisensor para las Fuerzas Aéreas finlandesas. DE ofrece también productos en el campo de la comunicación e identificación como el módulo de enlace de banda ancha y el sistema de distribución de información multi-función (MIDS-multi-function information distribution system). Ambos sistemas son elementos clave de las operaciones de redes centrales.

**Sensores.** DE es un especialista de primera instancia en materia de radares multimodo aerotransportados como Captor, comprendido en el programa Eurofighter, incluyendo apoyo logístico integrado, mantenimiento y actualizaciones. DE también participa activamente en el desarrollo de la tecnología y en la aplicación de radares activos de elementos de próxima generación para aplicaciones aéreas, navales y terrestres, como Eurofighter, el Radar Táctico para Vigilancia Terrestre (TRGS) y MEADS. En el área de Defensa Aérea, EADS fabrica radares de medio alcance para buques (TRS-3D) y aplicaciones para tierra (TRML-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. Uno de los éxitos logrados en el mercado estadounidense fue el acuerdo bilateral firmado en octubre de 2004 relativo a una colaboración a largo plazo con Lockheed Martin para evaluar las oportunidades de desarrollo conjunto, de marketing y producción del TRS-3D en otros programas de construcción naval a nivel mundial, que hasta la fecha ha proporcionado dos contratos de radares.

DE también 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. En este ámbito, EADS ha desarrollado MiniSAR (MiSAR), el sensor europeo a distancia SAR para la vigilancia de grandes zonas (SOSTAR-X), así como para su uso en el radar TCAR AGS para el programa OTAN AGS. La competencia del radar de DE queda demostrada por la Microwave Factory, una línea de montaje altamente automatizada para la fabricación de piezas miniaturizadas de alta frecuencia que constituyen una parte integral de los sensores de radar y de las futuras aplicaciones electrónicas militares. EADS tiene una participación del 50%

en United Monolithic Semiconductors (UMS), una *joint venture* con Thales. UMS proporciona a EADS el acceso a la tecnología de arsénico de galio esencial para las próxima generación de radares.

## Sistemas Militares Aéreos

La unidad de Sistemas Militares Aéreos de la División DS se centra en el desarrollo y fabricación del avión de combate Eurofighter, el mantenimiento, la reparación, la renovación (MRR), el apoyo logístico, la mejora de los sistemas aéreos de combate existentes, la prestación de servicios de formación, así como la construcción y la producción de aeroestructuras de Airbus. Además, los Sistemas Militares Aéreos diseñan un avión ligero de entrenamiento y de combate y un vehículo aéreo no tripulado (UAV/UCAV). Sistemas Militares Aéreos ha lanzado el programa de cambios MACH4i para optimizar su organización, racionalizar sus procesos internos y fomentar la cultura corporativa de la empresa.

En 2005 el negocio de Sistemas Aéreos Militares generó un 32% del volumen de negocio total de DS.

## Productos y servicios

**Eurofighter.** El Eurofighter, llamado “Typhoon” para la exportación fuera de Europa, es un avión de combate polivalente de alto rendimiento, extremadamente ágil, con red integrada, cuya misión es garantizar una superioridad aérea en escenarios de combate complejos tanto aéreos como terrestres. Este aparato es perfectamente compatible con los sistemas de armamento más recientes de la OTAN. Conocido como el mayor programa de colaboración en Europa, el Eurofighter está destinado a mejorar la eficacia de la flota mediante un sistema de armas aéreas capaz de asumir las funciones de la interceptación supersónica fuera del campo visual, de funciones de combate próximo subsónico, de bloqueo aéreo, de supresión de defensa aérea y de ataque marítimo y litoral. Las especificaciones operativas del avión incluyen diversas capacidades: adaptación a cualquier tipo de condiciones meteorológicas, despegue y aterrizaje cortos, gran capacidad de resistencia y una gran rapidez operativa. El Eurofighter fue diseñado para permitir adaptaciones y mejoras a largo plazo, en consonancia con la evolución de la aviónica y de los sistemas de armas, permitiendo así una vida útil prolongada.

## Información relativa a las actividades de Eads

### 1.1 Presentación del Grupo EADS

El programa Eurofighter está organizado por la Agencia de la OTAN para la Gestión del Eurofighter y el Tornado (*NATO Eurofighter and Tornado Management Agency*) (“NETMA”), a través de 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), BAE Systems (33% de participación) y Alenia Aerospazio, una división de Finmeccanica (21% de participación). 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 por los participantes en el programa de cada país. EADS se encarga del fuselaje central, de los sistemas de control de vuelo y de la fabricación del ala derecha y de los *slats*, y del ensamblaje final de los 180 aviones destinados al ejército alemán, más los 87 aviones encargados por las Fuerzas Armadas españolas. El ensamblaje final del Eurofighter se realiza en el país de contratación correspondiente: Manching en Alemania, Getafe en España, Warton en el Reino Unido y Turín en Italia.

En enero de 1998, la “NETMA” firmó un contrato marco con Eurofighter relativo a 620 aviones: 232 para el Reino Unido (con 65 opcionales), 180 para Alemania, 121 para Italia (con 9 opcionales) y 87 para España (con 16 opcionales). 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 fases (*Tranches*). El programa incluye el desarrollo, la inversión de la producción y la producción en serie del avión. Actualmente, existen 402 pedidos en firme de aviones.

Está previsto que la entrega de la primera fase de 148 aviones Eurofighter se realice entre el año 2003 y el 2007, y se espera que el aumento de la producción continúe hasta el 2015. A finales de 2005, ya han sido suministrados 74 aviones del *Tranche 1*, y el resto se encuentran en la línea de montaje final en un avanzado estado de producción. Eurofighter ya ha vendido a Austria 18 aviones, y parecen existir nuevas oportunidades de exportación en Europa, Oriente Medio y Extremo Oriente. El acuerdo alcanzado entre los gobiernos del Reino Unido y de Arabia Saudí para la compra de aviones Eurofighter marca el primer éxito de la exportación fuera de Europa.

*Sistemas de inteligencia, vigilancia y reconocimiento (ISR).* ISR se centra en el desarrollo de sistemas aéreos completos con sensores integrados para misiones estratégicas, operativas y tácticas, especialmente para recopilar información (por ejemplo, vigilancia y reconocimiento). La cartera de productos de ISR comprende el espectro completo de aviones de misión tripulados y Vehículos Aéreos No Tripulados (“UAVs”) y Vehículos Aéreos de Combate No Tripulados (“UCAV”). En junio de 2004, el Ministerio de Defensa francés lanzó una iniciativa para llenar el vacío existente en la capacidad de defensa europea en el sector de los aviones sin piloto MALE con un sistema diseñado y fabricado por la industria europea. El Ministro, posteriormente, designó a EADS como contratista principal para el programa demostrador del avión sin piloto EuroMALE. Los principales socios de EADS en el proyecto son Dassault y Thales. EADS está trabajando en un proyecto tecnológico con fines demostrativos para adquirir experiencia y conocimientos tecnológicos adicionales de cara a futuros UAVs.

El proyecto transatlántico EuroHawk® fue iniciado por EADS y Northrop Grumman en julio de 2000. Ambas compañías firmaron un acuerdo para el desarrollo de un sistema de vigilancia y reconocimiento aéreo de amplia cobertura sin piloto aunando su experiencia respectiva y los avances en UAV y en tecnología de sistemas de misión ISR financiados por las propias empresas. Esta cooperación dio origen a un acuerdo de proyecto bilateral entre las Fuerzas Aéreas estadounidenses y el Ministerio de Defensa alemán que se firmó en octubre de 2001. La primera fase del proyecto incluye la prueba de funcionamiento del concepto de UAV de aviones no tripulados a elevada altitud y de gran autonomía (HALE), la integración del sensor de inteligencia de señal (SIGINT) de electrónica de defensa, así como un programa de demostración de vuelo en Alemania que concluyó con éxito en 2003 para satisfacción continua del cliente. Entre otros hitos se incluye la licitación procedente de la Agencia de Compras del Estado Alemán, otorgada en septiembre de 2004, y la adjudicación prevista para 2006 del Contrato de Diseño y Desarrollo.

El Consorcio Transatlantic Industry Proposed Solution (“TIPS”), compuesto por EADS, Galileo Avionica, General Dynamics Canada, Indra, Northrop Grumman y Thales, fue seleccionado por la OTAN en abril de 2004 para proporcionar a la OTAN una imagen de terreno común para la planificación de los campos de batalla con una flota mixta de aviones a

reacción tripulados de gran capacidad (A321) y UAVs a elevada altitud y de gran autonomía (Global Hawk). El radar Transatlantic Cooperative AGS (“**TCAR**”) se utilizará para equipar tanto las plataformas tripuladas como no tripuladas. El consorcio TCAR, bajo el liderazgo de DE, está compuesto por Dutch Space, EADS, Galileo Avionica — FIAR, Indra, Northrop Grumman, Raytheon y Thales. El programa TCAR se integrará en la oferta OTAN AGS, actuando como subcontratista dentro de TIPS. En 2005 TIPS completó con éxito un estudio de reducción de riesgos que constituye otro hito importante que aboga por la viabilidad del programa. Se prevé que la adjudicación del Contrato de Diseño y Desarrollo por parte de la OTAN se produzca en 2006.

*Adiestramiento de pilotos y aviones de entrenamiento.*

El mercado de los aviones de entrenamiento y de combate ligeros es muy competitivo, con ofertas por parte de BAE Systems (Hawk 128), KAI/Lockheed Martin (T-50), Aermacchi (AM-346) y otros. EADS efectúa su entrada en este campo a través del simulador Aéreo de Altas Prestaciones, de Mako (HEAT). El HEAT de Mako pretende cerrar la brecha existente, y cada vez mayor, entre las demandas realizadas por los pilotos de aviones de combate modernos y las oportunidades de entrenamiento facilitadas por aviones de adiestramiento anticuados. De momento EADS no piensa lanzar la fase de diseño a gran escala, aunque continuará el esfuerzo para llegar a nuevos clientes y asociados industriales.

*Modernización y servicios de mantenimiento de sistemas militares aéreos.* 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 Central y del Este, de América Latina, del norte de África y de algunas regiones de Asia. En estos países, en los que resulta poco razonable 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 desarrollado gran experiencia técnica en el campo de la modernización de sistemas militares aéreos 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 I. Esta experiencia resultará especialmente valiosa en el momento de introducirse en nuevos mercados, así como en la futura modernización de los aviones de las fuerzas aéreas de Europa Central y futuros contratos de mantenimiento para el Eurofighter.

**Sistemas de misiles**

El grupo de Sistemas de Misiles dentro de la División DS (compuesto por MBDA y EADS/LFK) ofrece unas capacidades superiores y únicas en sistemas de misiles y abarca todo el espectro de soluciones de superioridad aérea, control terrestre y misiones de poder marítimo, al tiempo que proporciona además las últimas soluciones tecnológicas en armas de ataque y defensa antimisiles para los tres servicios. El nuevo desarrollo del acceso al mercado de exportación y la consolidación del negocio seguirán siendo los objetivos principales para 2005. La mejora de la tecnología de los misiles y de la cartera de productos, para ofrecer a sus clientes una mayor variedad de misiles asequibles incluyendo el segmento de bajo precio, contribuirán a que MBDA continúe ofreciendo una variedad incomparable de productos y servicios. La integración de EADS/LFK en MBDA sigue en curso habiendo ya recibido autorizaciones definitivas de la Comisión Europea y de la Autoridad de la Competencia Alemana en febrero de 2005.

En 2005, el negocio de Sistemas de misiles generó el 35% del volumen de negocios total de DS.

**Mercados**

Sistemas de Misiles disfruta de una cartera de clientes diversificada geográficamente. A través de una red multinacional de filiales, y a través de la misma, esta unidad tiene acceso directo a los principales mercados internos europeos en Francia, Alemania, Italia, España y el Reino Unido. Posee asimismo una consolidada posición en los mercados de exportación en expansión, tales como Asia y la región del Golfo, y se beneficia de la cooperación transatlántica en programas como MEADS y Patriot.

Hay cuatro grandes contratistas de defensa en el mercado mundial de los misiles tácticos y de los sistemas de misiles. Por volumen de negocios en dólares estadounidenses,

# 1

## Información relativa a las actividades de Eads

### 2 1.1 Presentación del Grupo EADS

3  
4

MBDA ocupó por segunda vez el primer lugar en cuanto a cifra de ventas en 2005, por delante de Raytheon, Lockheed Martin y Boeing, en actividades de misiles. Se calcula que el actual mercado mundial de los sistemas de misiles supera los 10.000 millones de euros. Se espera que este mercado crezca debido a los siguientes factores:

- la demanda de desarrollo de nuevos productos (como los sistemas terrestres de defensa aérea y los sistemas de misiles de precisión guiados a distancia);
- nuevas plataformas de misiles que entran en servicio (Mirage 2000-5/9, Rafale, Eurofighter/Tipphoon, Gripen, helicóptero Tigre, nuevas fragatas y portaaviones); y

- diferentes necesidades de futuros sistemas armamentísticos derivadas de las nuevas tareas operativas y de las lecciones aprendidas en los últimos conflictos.

### Productos

El grupo de Sistemas de Misiles de EADS, con su amplia gama de productos MBDA y LFK, ejerce sus actividades en las seis categorías principales del sistema de misiles: aire-aire, aire-superficie, tierra-aire, superficie-aire, antibuque y superficie-superficie. El siguiente cuadro enumera los programas en los que participa EADS, ya sea como contratista principal directamente o a través de *joint ventures*:

Tipo de misil	Objetivos	Productos o proyectos claves
Aire-Aire	Corto alcance	ASRAAM
	Alcance fuera de rango visual	MICA
	Largo alcance	Meteor
Aire-Tierra	Guiados a distancia	Taurus KEPD 350, AFDS, DWS (para aviones de combate)
	Largo alcance	LR TRIGAT (para helicópteros TIGRE)
	Corto alcance	Diamond Back-Bang
	De distancia con submuniciones	Apache
	De distancia con una cabeza	Scalp EG/Storm Shadow
	De distancia preestratégico	ASMP — ASMP A/VESTA
	Antirradar	ALARM
Tierra-Aire	Defensa táctica aérea	Stinger, LFK NG, Roland, Gepard, Patriot/PAC 3, MEADS
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
Tierra-Tierra	Medio alcance	Milan/Milan ADT, HOT
Subsistemas		Cabezas de combate (TDW) Sistemas de propulsión (Bayern Chemie) (por ejemplo, Meteor/ramjet)
Superficie-Aire/Naval	Muy corto alcance	Mistral
	Corto alcance	VL Mica — VL Seawolf
	Corto alcance	Albatros — RAM
	Medio alcance	Aster/PAAMS — Aster/SAAM — ESSM
Antibuque	Ligero	Sea Skua — AS 15 TT — NSM — Marte
	Pesado	Familia Exocet — TESEO
	Antisubmarino	Milas
Antitanque	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 Aster, el Storm Shadow/

Scalp EG, el Taurus y Meteor, cuyas entregas se realizan entre 2003 y 2007.

*Familia Aster.* El contrato del FSAF (*familia de misiles tierra-aire futuros*) Fase 3 suscrito con la *Organisation Conjointe de Coopération en matière d'Armement* en noviembre de 2003 tiene un valor de 3.000 millones de euros (de los cuales la participación de MBDA asciende a 2.300 millones de euros). Este contrato cubre la producción en serie de aproximadamente 1.400 misiles Aster y sistemas de misiles asociados y representa el primer sistema avanzado naval y terrestre de misiles de defensa aérea con Misiles Balísticos Anti Tácticos (ATBM).

*Storm Shadow/Scalp EG.* Actualmente en servicio en el Reino Unido y en Francia, y entrará en funcionamiento en Italia en 2006, el Storm Shadow/Scalp EG también fue seleccionado por Grecia en enero de 2004. Las Fuerzas Aéreas Helénicas han pedido un total de 34 sistemas de misiles Storm Shadow/Scalp EG (SS/EG). Habiendo alcanzado la producción máxima en 2004, SS/EG pudo suministrar en 2005 alrededor de 600 misiles a sus clientes. En los Emiratos Árabes Unidos, donde a estos misiles se les conoce como "black shaheen", ya se están llevando a cabo suministros para las Fuerzas Aéreas.

*Taurus KEPD 350.* EADS/LFK y SAAB Bofors están colaborando al amparo de Taurus Systems GmbH para crear y suministrar el Taurus KEPD 350, un sistema de misiles guiados de precisión para aviones Tornado, Gripen y Eurofighter. Taurus KEPD 350 se encuentra en fase de producción en serie para las Fuerzas Aéreas Alemanas, y ya se ha realizado la entrega de un primer lote de 65 unidades. En 2005, España también declaró su intención de adquirir 43 Taurus KEPD 350 para sus aviones F/A-18 y Eurofighter.

*METEOR.* Para su primera demostración efectiva de lanzamiento desde el aire en 2006, el METEOR será disparado por un avión Gripen en el polígono de tiro de Vidsele, Suecia. Este vuelo de prueba, utilizando un misil equipado con sistema de telemetría completo (y no con cabeza de combate o buscador), pondrá a prueba las propiedades de METEOR en cuanto a iniciación, maniobrabilidad y eficacia de esta tecnología de motores, en el momento de aceleración y mantenimiento en vuelo.

*MEADS.* El sistema de defensa táctica aérea con base terrestre MEADS constituye el mejor ejemplo de una cooperación transatlántica dinámica y fructífera. MEADS protegerá a las tropas durante las misiones fuera del área y los objetivos en el marco de la defensa nacional. La

participación financiera del programa es la siguiente: EE.UU. 58%, Alemania 25% e Italia 17%. La participación técnica de las empresas implicadas (EADS/LFK (Alemania), MBDA-IT (Italia) y Lockheed Martin (EE.UU.)) va en consonancia con los porcentajes de las respectivas contribuciones a los costes. Las empresas europeas controlan sus actividades a través de la joint venture euroMeads GmbH, que, al igual que Lockheed Martin, posee una cuota de participación del 50% en MEADS International Inc ("MI"). El 1 de junio de 2005, MI firmó un contrato formal relativo al diseño y desarrollo de MEADS. El contrato tiene un valor aproximado de 2.000 millones de dólares estadounidenses más 1.400 millones de euros para la fase de diseño y desarrollo del programa (D&D). El contrato D&D amplía el período de vigencia de un convenio anterior otorgado a MI por la Agencia de Gestión MEADS de la OTAN (NAMEADSMA) en septiembre de 2004. A la concesión de la licitación siguió la aprobación por parte del gobierno de Alemania el 20 de abril de 2005 de la entrada en la fase D&D MEADS, una medida que previamente había sido tomada por los gobiernos de Italia y Estados Unidos.

*Defensa contra misiles balísticos.* EADS es la única compañía de Europa que cuenta con la gama completa de capacidades y tecnologías necesarias para desarrollar, desplegar y mantener sistemas de defensa contra misiles balísticos (*Ballistic Missile Defence*), ya sea para la protección de fuerzas armadas o países enteros y sus poblaciones. Como parte de los esfuerzos estadounidenses para desarrollar defensas contra ataques de misiles, la OTAN ha seleccionado a EADS como miembro de un consorcio transatlántico para llevar a cabo un estudio de viabilidad en el Teatro de Defensa frente a Misiles. En septiembre de 2004, EADS y Raytheon suscribieron un acuerdo de cooperación para comenzar a trabajar conjuntamente en sistemas de defensa contra misiles balísticos (*Ballistic missile defense*) en Europa, los EE.UU. y en todo el mundo. EADS ha firmado nuevos Protocolos de Intenciones en el campo de los sistemas de defensa contra misiles balísticos con Lockheed Martin y Northrop Grumman.

## Actividades de Servicios

Las actividades de Servicios de la División DS se organizan en 2005 en torno a servicios subcontratados, pruebas y servicios relacionados y servicios de ingeniería de sistemas. Cada unidad de negocio gestiona partes operativas del negocio de cara a un posterior desarrollo de actividades en el

## Información relativa a las actividades de Eads

### 1.1 Presentación del Grupo EADS

ámbito correspondiente. Adicionalmente, se está creando un centro competencial para actividades de servicios. Se van a fortalecer capacidades para futuros modelos de colaboración con el cliente. 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 y los productos de sus diferentes filiales y de proveedores externos para ofrecer esas soluciones.

Para las fuerzas armadas, la contratación externa de servicios es una solución eficaz para los problemas derivados de los restringidos presupuestos de defensa y la disminución del personal militar. Con el fin de mantener su posición como principal contratista 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.

En 2005, las Actividades de Servicios generaron el 4% del volumen de negocios total de DS.

#### Servicios Subcontratados

Esta unidad proporciona servicios de entrenamiento a las fuerzas armadas navales y aéreas de Alemania y Francia para la defensa aérea, así como otros servicios en Europa. EADS fue seleccionada por el Ministerio de Defensa alemán para suscribir un contrato de operaciones de vuelo de 5 años de duración (95 millones de euros) desde 2004 hasta 2008 (remolque de objetivos, formación ELOKA). En total, operan 26 aviones.

Servicios 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.

La unidad de servicios también participará en el consorcio Atlas, que fue preseleccionado frente a otro competidor en el proyecto DII (Iniciativa de Información de Defensa en comunicaciones militares).

#### Pruebas y Servicios

La creciente complejidad de los equipos electrónicos utilizados en los sistemas aeronáuticos y en los sistemas

de armas tanto civiles como militares exigen soluciones de mantenimiento continuas de los equipos.

A través de su unidad de pruebas y servicios, la división DS confirmó su posición de liderazgo a nivel mundial en términos de cuota de mercado de sistemas de pruebas de aviación civil y multifunción y servicios relacionados, y su posición de liderazgo en Europa como suministrador de equipos de prueba de defensa multifunción. En 2005, la unidad de Pruebas y Servicios logró mantener su nivel de pedidos por parte de compañías aéreas de todo el mundo. Esto resulta consecuente con la estrategia de prueba y servicios destinada a desarrollar una estándar técnico progresivo que proporcione a las líneas aéreas soluciones continuas.

La adquisición de Racal Instruments hizo que la unidad de Pruebas y Servicios lograra ser líder en el mercado en la comprobación de equipos, soluciones y servicios en Europa. Entre los futuros proyectos se encuentran poner en marcha y desarrollar sinergias entre Racal Instruments y la antigua unidad de Pruebas y Servicios, así como generar nuevos clientes en diferentes países a través de colaboraciones o de la presencia industrial.

#### Servicios de Ingeniería de Sistemas y de Consultoría

En 2005, Apsys siguió afianzando su posición como líder francés en gestión de riesgo en proyectos tecnológicos avanzados. Esta unidad operativa ofrece diferentes tipos de servicios (por ejemplo, consultoría, estudios, formación, software y auditoría) a lo largo de todas las fases del ciclo de vida de un proyecto y utiliza diversos enfoques técnicos (por ejemplo, estudios de fiabilidad, disponibilidad, sostenibilidad y seguridad; análisis del factor humano; análisis del riesgo industrial, medioambiental y nuclear; y software y calidad del sistema). Entre los principales mercados se encuentran los sectores de la aeronáutica, la defensa, la industria petrolífera y los sistemas de transporte. Apsys tiene previsto continuar sus relaciones a largo plazo con los clientes de EADS (Airbus, Eurocopter y Lanzadores Espaciales), que representan la mayor parte de sus ingresos, mientras planea diversificar e incrementar el negocio con otros sus clientes.

## Dornier Consulting GmbH

Dornier Consulting ha continuado durante el año 2005 su línea de crecimiento rentable como empresa de consultoría tecnológica y en materia de transporte con visión de futuro centrada en conceptos de tráfico, transporte y logística, especificación e integración de sistemas, tecnologías modernas para la gestión de los recursos naturales, así como gestión profesional global e integrada de proyectos. Se trata de una empresa independiente de ingeniería y consultoría con clientes públicos y privados en Alemania, Europa

Central y del Este, Asia Central y Oriente tanto Medio como Próximo. Los clientes más importantes son instituciones nacionales e internacionales (Banco Mundial, Programa de Desarrollo de Naciones Unidas, el Banco Alemán de Crédito para la Reconstrucción, la Asociación para la Cooperación Técnica, gobiernos, autoridades, Ferrocarriles alemanes; DaimlerChrysler y EADS, al igual que un amplio grupo de empresas del sector privado. Dornier Consulting intenta proseguir el desarrollo de su posición dentro de EADS, abriendo puertas a la actividad de otras Unidades de EADS.

## 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, lanzadores de infraestructuras orbitales y servicios asociados. En 2005, la División Espacio registró un volumen de negocios consolidado de 2.700 millones de euros, lo que representa un 8% del volumen de negocios total de EADS.

La División Espacio (“**EADS ESPACIO**”) diseña, desarrolla y fabrica satélites, infraestructuras orbitales y sistemas de lanzadores y presta servicios espaciales. EADS ESPACIO está formada por tres entidades principales: EADS Astrium, EADS SPACE Transportation (“**EADS-ST**”) y EADS SPACE Services. EADS ESPACIO también presta servicios de lanzamiento, a través de sus participaciones en Arianespace (lanzadora del Ariane 5), Starsem (lanzador del Soyuz) y Eurockot (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, Paradigm Secure Communications y Paradigm Services (“**Paradigm**”), Infoterra y *joint ventures* como Spot Image.

El retorno a la rentabilidad de EADS SPACE en 2004, después de dos años de una extensa labor de reingeniería empresarial, se ha mantenido en el transcurso del 2005 con un EBIT\* positivo de € 58 millones (2,2% de los ingresos). Las tres unidades de negocio de EADS SPACE (EADS Astrium, EADS-ST y EADS SPACE Services) arrojaron resultados positivos durante el ejercicio 2005.

### Estrategia

Como parte de EADS, con una sólida presencia en las cuatro potencias espaciales de Europa (Francia, Alemania, España y el Reino Unido), y su futura presencia en los Países Bajos debido a la adquisición en curso de Dutch Space, EADS ESPACIO es la única empresa europea que se beneficia de toda la gama de competencias en todos los campos de la industria espacial (satélites, lanzadores, infraestructuras orbitales y servicios). La estrategia de EADS ESPACIO consiste en trabajar en estos activos estratégicos fundamentales y reforzar su posición en el mercado.

### Asegurar la posición de EADS en el mercado de servicios comerciales de lanzamiento

Como principal accionista industrial y proveedor de referencia de Arianespace, y con el respaldo de los gobiernos europeos (ilustrado por la puesta en marcha de la iniciativa del plan de Acceso Garantizado al Espacio para Europa (EGAS)), EADS lidera 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 comerciales de lanzamiento de satélites de telecomunicaciones. EADS ESPACIO es el contratista principal para el desarrollo y la producción de Ariane y, por lo tanto, está en posición de racionalizar el proceso de fabricación del Ariane, con el fin de reducir los costes y aumentar el rendimiento y la fiabilidad de los lanzadores. La calificación del lanzador ECA de Ariane, conseguida después del segundo lanzamiento exitoso en noviembre de 2005 (el

## Información relativa a las actividades de Eads

### 1.1 Presentación del Grupo EADS

primero tuvo lugar en febrero de 2005), refleja el resultado de tales esfuerzos. Las decisiones tomadas por la Conferencia de Ministros sobre el Espacio en diciembre de 2005 ilustran la determinación por parte de los gobiernos europeos de apoyar al Ariane. El fortalecimiento de las relaciones con las industrias espaciales rusas (las *joint ventures* Starsem y Eurockot) refuerza aún más la posición de EADS en el mercado de servicios de lanzamientos comerciales.

#### Incrementar el liderazgo de EADS en los programas espaciales militares europeos

Para la Dirección, los programas espaciales europeos y nacionales, tales como los programas Paradigm y Satcom BW, constituyen importantes segmentos de crecimiento en el futuro para la Sociedad. EADS ESPACIO gestiona el sistema Skynet para el gobierno británico y está desarrollando Paradigm, para que a lo largo de los próximos años pueda atender a las necesidades del gobierno británico. Además, ante la disponibilidad del margen de utilización de la capacidad productiva de Paradigm, EADS ESPACIO ha ofrecido sus servicios de telecomunicaciones militares, y ha firmado contratos con la OTAN, Portugal y otros gobiernos de acuerdo con sus requisitos para la realización de comunicaciones seguras vía satélite. EADS ESPACIO también está bien posicionada en sistemas militares de reconocimiento (Helios II y Pleiades) así como en otras capacidades específicamente militares (por ejemplo, Spirale, Lola, Essaim y Elint). Se ha alcanzado un acuerdo para suministrar y gestionar comunicaciones seguras por satélite para Alemania, materia todavía pendiente de una aprobación del Bundestag alemán, según el procedimiento habitual. 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 podría esperarse que comprometieran mayores recursos para disfrutar de independencia en el uso de sistemas ubicados en el espacio, haciendo que aumenten las oportunidades potenciales de exportación de EADS.

#### Convertirse en el líder europeo en sistemas y servicios de navegación

La Dirección opina que el sistema Galileo de navegación vía satélite proporciona a EADS numerosas oportunidades de desarrollo, tanto en los mercados civiles (por ejemplo, el

control del tráfico aéreo), como en los mercados de seguridad (como el posicionamiento de precisión). EADS ESPACIO es el mayor miembro de Galileo Industries, el proveedor de hardware para el proyecto Galileo. Para explotar la concesión Galileo, se han fusionado los dos consorcios competidores, iNavSat (EADS, Inmarsat y Thales) y Eurely (Alcatel-Alenia Space, Finmeccanica, Hispasat y Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea (AENA)), junto con una tercera entidad (TeleOp). Los consorcios fusionados confían en ganar en 2006 la licitación del proyecto conjunto Galileo (ESA y la Comisión Europea).

### Satélites — EADS Astrium

#### Presentación

EADS Astrium es la compañía europea líder en el diseño y la fabricación de sistemas de satélites, abarcando los principales segmentos del mercado de los satélites (incluyendo las plataformas, las cargas útiles y los equipos). Proporciona (1) satélites de telecomunicaciones para los principales proveedores de servicios de telecomunicaciones, (2) sistemas de satélites de observación terrestre, de navegación y de exploración a los principales organismos nacionales e internacionales, y (3) sistemas de satélites militares a los ministerios de defensa europeos. EADS Astrium también diseña y fabrica equipos y subsistemas de carga útil para el mercado mundial de la industria espacial.

El negocio de EADS Astrium abarca las cuatro categorías de los sistemas de satélite descritas a continuación:

*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 y la conexión a 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 cada vez mayor en muchos sectores de actividad comercial, tales como las líneas aéreas, los operadores de transporte terrestre, los servicios de emergencia por mar y aire, la agricultura y la pesca, el turismo y las redes de telecomunicaciones.

## Mercado

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. EADS Astrium posee aproximadamente entre el 15% y el 20% de la cuota de este mercado, y sus principales competidores son los estadounidenses Boeing, Lockheed Martin y Loral, y el franco-italiano Alcatel-Alenia Space. La Dirección prevé que el segmento de los satélites de telecomunicaciones se recupere lentamente como consecuencia de la consolidación del mercado, gracias a los siguientes factores (1) el crecimiento de la demanda de telecomunicaciones, incluido Internet, los multimedia y las necesidades militares y (2) una mayor demanda para reemplazar las flotas antiguas. Pero, este segmento sigue siendo un mercado muy competitivo debido, en parte, a la creciente concentración de los operadores de satélites. EADS pretende fortalecer su posición en este campo y participar en la recuperación del mercado.

EADS se beneficia de sus estrechas relaciones a largo plazo con clientes institucionales de Francia, Alemania, España y el Reino Unido con acceso a sus correspondientes presupuestos nacionales.

En Europa, el mercado de los satélites de navegación, científicos y de observación se organiza por criterios nacionales o de forma multinacional (Agencia Espacial Europea (“ESA”), Eumetsat) 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.

Se está desarrollando una demanda de exportación emergente en lo que respecta a los sistemas de observación de la Tierra,

en los que EADS es en la actualidad el único proveedor importante a nivel europeo. Por otra parte, es posible que los organismos civiles nacionales, incluida “ESA”, muestren mayores necesidades de satélites de observación terrestre en el marco de los programas europeos de protección del medio ambiente identificados como un objetivo clave en el acuerdo marco de la UU.EE./ESA en 2003 sobre la Política Espacial Europea, que fue más adelante reforzado por la Conferencia Ministerial del Espacio en diciembre de 2005. EADS prevé estabilidad a medio plazo del mercado de los satélites científicos.

Los acuerdos alcanzados durante el año 2003 en el ámbito de la UU.EE. y entre los estados miembros de la ESA relativos al desarrollo y aplicación de Galileo, el nuevo sistema europeo de navegación mundial vía satélite, llevaron a la creación de la Galileo Joint Undertaking (el organismo legal encargado de coordinar la implicación de la ESA y la UU.EE. en Galileo). El programa Galileo abarca 30 satélites de navegación y un posible contrato de equipos cuyo valor se estima en más de 3.000 millones de euros. El despliegue total de este sistema está previsto para alrededor de 2010. Para la industria espacial y sus clientes, la importancia económica, industrial y estratégica del programa Galileo es enorme. Es muy probable que este programa llegue a ser el motor de soluciones innovadoras orientadas al usuario y al cliente, creando nuevos mercados para los servicios relacionados con la navegación.

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. El contrato Skynet 5 en el Reino Unido, los contratos Helios 2, Spirale, Lola y Essaim en Francia, y el contrato German BW en Alemania confirman la tendencia al alza en este mercado.

## Productos

EADS puede ofrecer a sus clientes sistemas de satélite llave-en-mano. EADS Astrium fabrica sistemas de satélites, plataformas, cargas útiles, importantes subsistemas y una amplia variedad de equipos. EADS Astrium España, una filial participada al 100% por EADS Astrium, proporciona

## Información relativa a las actividades de Eads

### 1.1 Presentación del Grupo EADS

plataformas, antenas espaciales, mecanismos de despliegue y subsistemas de cableado para satélites de telecomunicaciones. Tesat, otra filial participada al 100% por EADS Astrium, se encarga de los subsistemas y equipos electrónicos de telecomunicaciones. EADS Astrium España y EADS Sodern también contribuyen al trabajo de EADS en los satélites de observación terrestre.

*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 (40 pedidos hasta la fecha), cuya versión más reciente es EUROSTAR 3000. Tres satélites de servicios comerciales basados en la nueva plataforma E3000 se pusieron en órbita en 2005: Inmarsat IV F1, Inmarsat F2 y Anik F1R.

En 2005, EADS Astrium firmó un contrato para el satélite de telecomunicaciones Astra 1M para la compañía SES Astra, con sede en Luxemburgo.

En el campo de los satélites de telecomunicaciones militares, EADS Astrium es responsable del sistema de nueva generación Skynet 5 como parte del proyecto Paradigm adjudicado a EADS SPACE Services en 2003. El proyecto avanzó en 2005, con la consecución de importantes hitos y la solicitud de hardware adicional. Se prevé la finalización del contrato Satcom BW a mediados de 2006.

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

EADS Astrium diseña y fabrica una amplia gama de plataformas altamente versátiles, instrumentos ópticos y de radar y equipos del segmento terrestre para la gama completa de aplicaciones, operaciones y servicios de detección a distancia. EADS Astrium es uno de los líderes del mercado mundial en el campo de los satélites de observación terrestre, además de ser el contratista principal de muchos de los programas de observación terrestre de la ESA y de la CNE. En concreto, es el contratista principal de: (1) la serie Spot de plataforma multimisión, en uso en quince satélites europeos de observación terrestre y reconocida como norma común (la última generación, Spot 5, con una mayor capacidad de cobertura se lanzó en mayo de 2002); (2) Envisat, un satélite

europeo de seguimiento ambiental lanzado en marzo de 2002; (3) Metop, un sistema de satélite meteorológico de órbita polar de próxima generación que estará operativo en 2006; (4) Pleiades, dos satélites pequeños de observación de la Tierra de gran agilidad para aplicaciones civiles y militares, que se prevé lanzar en 2008 y 2009; y (5) Swarm, un satélite climatológico que monitoriza la evolución de los campos magnéticos terrestres.

En 2005 asistimos al lanzamiento de Cryostat, un satélite radar diseñado para vigilar el espesor de la capa de hielo en los polos, que desgraciadamente se perdió debido a un fallo del cohete propulsor.

En el mercado de exportaciones, EADS Astrium firmó en mayo de 2005 con el gobierno de Corea un contrato para la fabricación del satélite de comunicaciones y observación terrestre Coms, incluyendo infraestructura en suelo, para su entrega en el año 2009.

*Satélites científicos.* EADS Astrium es el principal contratista de naves espaciales de los programas científicos más importantes de la ESA, como las cuatro naves Cluster II, el gran telescopio espacial Newton XMM Mars Express, (la primera misión europea a Marte) y Venus Express.

Venus Express fue lanzada con éxito desde Baikonur en noviembre de 2005, y MSG 2 desde Kourou en diciembre de 2005.

*Satélites de navegación.* EADS Astrium ha constituido, junto con Alcatel, Alenia Space y GSS, una sociedad dedicada específicamente a la construcción y a la aplicación del sistema europeo de navegación Galileo. EADS Astrium ostenta una participación del 38% en Galileo Industries S.A. ("**Galileo Industries**"), que obtuvo la adjudicación de un contrato relativo al primero de dos satélites de prueba para el sistema de navegación europeo en julio de 2003. La fecha de lanzamiento del sistema está prevista para principios de 2006. Para los cuatro satélites necesarios para la fase de validación, EADS Astrium es el principal contratista del segmento espacial, y a través de Astrium Alemania, suministra los sistemas de aviónica y parte de los generadores solares. EADS Astrium Reino Unido es responsable del desarrollo de cargas útiles y dirección del segmento terrestre.

*Satélites militares.* Además de la actividad militar de observación terrestre, EADS Astrium está presente en el mercado con demostradores espaciales de enlaces ópticos láser (LOLA), demostradores de satélite de alerta inmediata

(Spirale) (junto con Alcatel-Alenia Space) y satélites de inteligencia electromagnética (Elint). Estos sistemas demuestran el papel líder de EADS SPACE en las licitaciones de sistemas complejos, poniendo de manifiesto la utilización eficaz de las sinergias entre las actividades espaciales y de defensa de EADS.

## Infraestructuras orbitales/Lanzadores y servicios de lanzamiento — EADS-ST

EADS-ST es el especialista europeo en infraestructuras y transporte espacial. Diseña, desarrolla y fabrica los lanzadores Ariane, el laboratorio Columbus y el transportador ATV para la Estación Espacial Internacional (“ISS”), misiles balísticos para las fuerzas disuasivas francesas, sistemas de propulsión y equipos espaciales.

### Infraestructuras orbitales

En el campo de las infraestructuras orbitales, EADS-ST es el principal contratista en virtud de un contrato con la ESA relativo a dos elementos claves de la ISS: el laboratorio del Complejo Orbital Columbus (“COF”) y el Vehículo de Carga Automática (“ATV”).

El segmento de las infraestructuras orbitales en las que opera EADS-ST comprende sistemas espaciales tripulados y no tripulados. El ámbito de actividad más importante de este sector está constituido por la ISS, así como por los programas de desarrollo de vehículos y equipos y servicios relacionados. El accidente del trasbordador espacial Columbia en 2002 provocó el aplazamiento del lanzamiento del módulo europeo Columbus, que actualmente está previsto para finales de 2007/principios de 2008.

*Mercado.* La demanda de sistemas de infraestructuras orbitales procede básicamente de agencias espaciales que se benefician de financiación pública, y en particular de la ESA, la NASA, la Roscosmos (Rusia) y la NASDA (Japón). Estos sistemas se construyen generalmente mediante la cooperación entre socios internacionales. Además de los proyectos COF y ATV, la ESA también se encarga de las piezas adicionales de la ISS para las fases de construcción y operación de la estación. Por otra parte, agencias espaciales nacionales, como la Deutsches Zentrum für Luft und Raumfahrt (“DLR”) y el Centre National d’Études Spatiales (“CNES”), participan en el campo de las instalaciones experimentales que se utilizarán a bordo de la ISS.

*Productos.* EADS-ST es el contratista principal del desarrollo y de la integración del COF. El COF es un módulo presurizado con un sistema independiente de soporte vital. Proporciona un entorno de investigación completo en condiciones de microgravedad (ciencia de los materiales, medicina, fisiología humana, biología, observación terrestre, física de fluidos y astronomía) y servirá como banco de pruebas para las nuevas tecnologías. En diciembre de 2005, ESA adjudicó un contrato a EADS-ST para la puesta en marcha y la explotación de los elementos europeos de la Estación Espacial Internacional. Este contrato ratifica la posición de EADS-ST como el único contratista principal de este significativo programa espacial internacional.

Además del COF, que incluye todas las instalaciones necesarias para el suministro de energía, comunicaciones, conexiones con otros elementos de la estación, EADS-ST se encarga del sistema de gestión de datos a bordo Columbus. Participa además en la construcción del sistema robótico europeo de la ISS: el Brazo Robótico Europeo, que será utilizado por los astronautas para el ensamblaje y el mantenimiento de los elementos exteriores de la estación durante las fases de construcción y operación.

EADS-ST es también el contratista principal para el desarrollo y la fabricación del ATV, diseñado para transportar combustible y mercancías hasta la ISS, y para proporcionar capacidad de reingestión y una solución para la eliminación de residuos. El ATV será el primer vehículo europeo que tendrá una cita en el espacio y se acoplará automáticamente con una estación orbital. El primer ATV, llamado Julio Verne, será lanzado por el cohete Ariane 5 a mediados de 2007 y tendrá misiones ATV adicionales planificadas hasta el año 2013.

En virtud del contrato con la ESA y DLR, EADS-ST proporciona instalaciones para la realización de experimentos, que se utilizarán en varios módulos de la estación para investigar en condiciones de microgravedad (laboratorio MSL, sistema MCS, frigorífico RFR, soporte CFR, guantera MSG, laboratorios PCDF y Cardiolab). Además, proporciona a la CNES una instalación experimental Declic para realizar experimentos en el campo de la física de fluidos.

### Lanzadores y servicios de lanzamiento

Los sistemas espaciales (incluyendo satélites, elementos de infraestructuras orbitales y sondas interplanetarias) dependen, para ser puestos en órbita, de lanzadores de

## Información relativa a las actividades de Eads

### 1.1 Presentación del Grupo EADS

múltiples etapas que se consumen durante el lanzamiento propulsados por cohetes. EADS-ST desarrolla dos tipos de actividades diferentes: (1) el diseño y la fabricación de lanzadores para uso civil y militar y (2) la prestación de servicios de lanzamiento por medio de sus participaciones en Arianespace, Starsem y Eurockot.

EADS-ST es el único contratista principal para el sistema Ariane 5, y se encarga de entregar a Arianespace un vehículo completo y totalmente comprobado. EADS proporciona además, todas las fases del Ariane 5, el área de carga de equipos, el software de vuelo, así como numerosos subensamblajes. Por otra parte, EADS-ST es el contratista principal para los sistemas de misiles balísticos destinados al estado francés. Se encarga del desarrollo y la fabricación de los misiles M45 y M51 lanzados desde submarinos y de los sistemas operativos relacionados.

*Mercado.* La Dirección estima que el promedio de mercado comercial al que pueden acceder los servicios de lanzamiento seguirá siendo bajo, aproximadamente de 20 cargas útiles anuales, compuesto principalmente por satélites de telecomunicaciones geoestacionarios. No obstante, debido a diversos factores (por ejemplo, avances tecnológicos y consolidación de clientes), esta cifra es altamente volátil. Este mercado no incluye los servicios de lanzamiento institucionales destinados a las agencias gubernamentales y militares americanas, rusas y chinas.

La consolidación del sector de operadores de satélites durante los últimos años ha supuesto un cambio en el mercado de servicios de lanzamiento. Se han constituido ciertas *joint ventures* (por ejemplo, International Launch Services, Sea-Launch, Starsem y Eurockot), que combinan el acceso a cohetes militares de bajo coste de empresas de la antigua Unión Soviética con los conocimientos de mercado de los fabricantes occidentales y que han supuesto una fuerte competencia en el mercado de lanzamientos comerciales.

En el ámbito de la defensa nacional, 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 y misiles tácticos aire-aire. En 1998, el estado francés decidió desarrollar una nueva generación de misiles balísticos. Además de la producción 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.

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

*Arianespace* — EADS-ST, con una participación del 28,7% en Arianespace (directa e indirecta) es el segundo accionista mayoritario de Arianespace (después de la CNES) y es su accionista industrial mayoritario. Arianespace es el mayor proveedor de servicios de lanzamiento comerciales en cuanto a cartera de pedidos. A finales de 2005, Arianespace había lanzado 232 satélites. Arianespace distribuye y vende el lanzador Ariane a nivel mundial y realiza lanzamientos desde el centro espacial de Kourou, en la Guayana francesa.

En 2005, Arianespace obtuvo la adjudicación de cinco nuevos contratos comerciales, que representaban el 30% del mercado accesible. Además, obtuvo dos contratos gubernamentales de lanzamiento en 2005. En 2005, se llevaron a cabo tres lanzamientos de Ariane 5, que pusieron en órbita ocho satélites (seis comerciales y dos institucionales).

Actualmente, están en servicio dos versiones del Ariane 5: el Ariane 5 G que es capaz de poner en órbita geoestacionaria de transmisión una o más cargas útiles cuya masa total puede alcanzar las 6,9 toneladas, y el Ariane 5 ECA que sustituirá progresivamente al Ariane 5 G. El Ariane 5 ECA está plenamente cualificado después de dos lanzamientos exitosos en febrero y noviembre de 2005, siendo capaz de transportar ahora una carga útil de 10 toneladas hasta órbitas geoestacionarias de transmisión. Desde 1999, cuando se llevó a cabo el primer lanzamiento comercial de Ariane 5, se han lanzado con éxito 20 cohetes Ariane 5.

En mayo de 2004 se firmó entre Arianespace y EADS-ST un contrato de € 3.000 millones para el suministro de 30 versiones de potencia incrementada del Ariane 5. La posición de liderazgo de EADS-ST se ha visto consolidada por la asignación por parte de la ESA del denominado

contrato de desarrollo Slice 10 en el mes de octubre de 2005. Paralelamente, la voluntad europea de apoyar un cohete lanzador europeo quedó confirmada mediante la firma entre ESA y Arianespace de un documento europeo sobre garantías de acceso al espacio (EGAS) en marzo de 2004, así como por la recomendación 'buy European' de la Conferencia de Ministros sobre el Espacio de diciembre de 2005, en relación con los servicios institucionales de lanzamiento de satélites.

*Starsem* — EADS-ST posee directamente un 35% de Starsem, una sociedad de Derecho francés, junto con Arianespace (15%), la agencia espacial rusa (25%) y la Oficina Central Rusa de diseño especializado "Progress" (25%). A través de Arianespace, Starsem comercializa los servicios de lanzamiento prestados por los lanzadores Soyuz para naves espaciales de peso medio en órbitas bajas o síncronas solares, así como para misiones interplanetarias. En 2005, se firmaron dos contratos adicionales y se llevaron a cabo dos lanzamientos gubernamentales desde Baikonur, así como un lanzamiento comercial subcontratado por Arianespace. Tras la Conferencia de Ministros de la ESA celebrada en mayo de 2003, que aprobó la oferta de lanzamientos Soyuz desde Kourou, han dado comienzo los trabajos en la rampa de lanzamiento y, el primer lanzamiento, que llevará a cabo Arianespace, está previsto para 2008.

*Eurockot* — 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, recurriendo a lanzadores Rockot, derivados de los misiles balísticos SS-19. En 2005, Eurockot firmó el contrato Theos con Tailandia y el contrato Proba 2 para ESA. Se realizó un lanzamiento (Cryosat para ESA) sin éxito. Ya está identificada y corregida la causa principal del fallo.

*Productos y Servicios Lanzadores comerciales.* EADS-ST fabrica lanzadores y realiza trabajos de investigación y desarrollo en el marco de los programas Ariane. Los Estados Miembros, financian a través de la ESA el desarrollo de los lanzadores Ariane y tecnologías relacionadas. Arianespace comercializa y vende los servicios de lanzamiento en todo el mundo.

En 2005, los esfuerzos se concentraron en la cualificación de la versión con capacidad para 10 toneladas del Ariane, y en la implementación de la organización de la fabricación del Ariane bajo un contrato principal único, de acuerdo con las decisiones de las conferencias ministeriales de la ESA en noviembre de 2001 y mayo de 2003.

Después de los despegues con éxito en febrero y noviembre de 2005 la versión para 10 toneladas del Ariane 5 (Ariane 5 ECA) se encuentra plenamente cualificada. En lo referente a la racionalización de la organización Ariane, se ha visto confirmado el liderazgo de EADS-ST, y ahora la empresa se halla dispuesta para iniciar una etapa de desarrollo (firma del denominado contrato de desarrollo Slice 10 con ESA en 2005) y fabricación (firma del PA batch para 30 cohetes Ariane 5 en 2004).

Los gestores de EADS-ST están decididos a reducir los costes de producción y a optimizar, conjuntamente con Arianespace, el sistema Ariane.

*Productos y Servicios Misiles Balísticos.* EADS-ST es la única empresa de Europa que diseña, fabrica, ensaya y presta mantenimiento de misiles balísticos. En virtud de sus contratos con el estado francés, EADS-ST ha producido la serie MSBS lanzada desde submarinos (M1, M2, M20, M4 y 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 Sociedad se encarga del mantenimiento operativo del sistema de misiles M45, colaborando con las fuerzas armadas francesas durante las pruebas de tiros y con la integración de misiles 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. A finales de 2004, el Ministerio de Defensa francés adjudicó a EADS-ST un contrato relativo a las instalaciones de pruebas de alcance y a la fase de producción del M51 con un contrato marco de más de € 3.000 millones. El Ministerio de Defensa francés adjudicó a finales de 2005 un contrato para fabricar una muestra de la última etapa del cohete, contribuyendo a las capacidades tecnológicas de la empresa en este campo.

La Dirección considera que el desarrollo y la producción del M51 garantizarán a EADS-ST una carga de trabajo de gran calidad a largo plazo. Además, la relativa predictibilidad de la demanda proporciona una cierta estabilidad al mercado de lanzadores que, por lo general, es considerado muy volátil.

## Servicios Espaciales — EADS SPACE Services

### Presentación

EADS SPACE Services, en la que se incluye Paradigm, es una entidad de EADS ESPACIO dedicada al desarrollo y operación de servicios de satélites y enfocada hacia los servicios seguros de telecomunicaciones y navegación. Primer suministrador comercial de servicios de comunicaciones militares seguras con el programa Skynet 5 para el Ministerio de Defensa del Reino Unido, Paradigm, posee y explota actualmente el sistema Skynet 4. Paradigm amplió su base de clientes a través de contratos con la OTAN, Portugal y varios otros gobiernos. En el sector de la navegación, el consorcio iNavSat (EADS SPACE Services, Inmarsat y Thales) se ha fusionado con el consorcio Eurely (Alcatel-Alenia Space, Finmeccanica, Hispasat y AENA) y con una tercera entidad (TeleOp), con el fin de proponer a la Galileo Joint Undertaking (ESA y Comisión Europea) una solución unificada para la fase de concesión. Se prevé que la Galileo Joint Undertaking finalice el contrato de concesión en 2006.

EADS SPACE Services posee intereses en empresas de servicios de telecomunicación por satélite, así como en empresas operadoras: Nahuelsat en Argentina, Globalstar en Brasil e Hispasat e Hisdesat en España.

### Productos y servicios

*Comunicaciones militares.* En 2003, el Ministerio de Defensa del Reino Unido seleccionó a Paradigm para la entrega de un servicio global seguro de comunicación por satélite con una vida útil de 15 años para su programa Skynet 5 de última generación en virtud de un contrato de Iniciativa Privada de Financiación (PFI). Además, Paradigm adquirió la flota Skynet 4 existente del Reino Unido. Este contrato revolucionario, en virtud del cual Paradigm ahora posee y explota la infraestructura de comunicación militar por satélite británica, permite al Ministerio de Defensa del Reino Unido realizar pedidos y pagar por los servicios requeridos. Al ofrecer un catálogo de servicios, Paradigm proporciona soluciones de comunicación diseñadas a medida para el teatro de operaciones desde la base, para servicios de voz, datos y vídeo, ofreciendo desde un único canal de voz hasta un sistema de seguridad integral que incorpora gestión de terminales y de red. Paradigm ofrece además servicios de asistencia, garantizando que las tropas desplegadas puedan llamar a casa y utilizar Internet. Tras algunos debates en

2005, el período de la concesión debería quedar prorrogado 20 años, y el número de nuevos satélites incrementado de 2 a 3. La entrada en régimen de servicio operativo pleno está prevista para finales de 2008 o comienzos de 2009.

En 2004, el *Bundeswehr* alemán realizó una solicitud de propuesta para una instalación de comunicaciones seguras por satélite, que comprendía una infraestructura militar completa de comunicaciones vía satélite, incluida una flota de satélites, una serie de estaciones terrestres tácticas y estratégicas y un sistema de control de redes, para ser explotada en su nombre durante un periodo de 10 años. Se prevé que el sistema esté plenamente operativo a comienzos de 2009. En respuesta a esta solicitud de propuesta, EADS SPACE Services ha constituido un consorcio proveedor de satélites con ND SatCom y Astrium. Este consorcio fue seleccionado en mayo de 2005, y se prevé que el contrato se adjudique a comienzos de 2006, tras la aprobación por parte del Parlamento alemán.

*Navegación.* El consorcio iNavSat (EADS SPACE Services, Inmarsat y Thales) y el consorcio EUrely (Alcatel-Alenia Space, Finmeccanica, Hispasat y AENA), en compañía de una tercera entidad (TeleOp), se han fusionado con el propósito de recomendar al Proyecto Conjunto Galileo (ESA y la Comisión Europea) una solución unificada para la etapa de concesión. Se prevé que la empresa conjunta Galileo otorgue el contrato de la concesión en 2006; dicho contrato permitiría a la empresa gestora de Galileo el despliegue y la gestión de este sistema de satélites a lo largo de un período de 20 años. El proyecto Galileo constituye un gran paso adelante para Europa, y representa el primer programa importante de suministro de infraestructuras a nivel europeo con una dimensión global que aportará numerosas ventajas al continente y al resto del mundo. El potencial del mercado resulta prometedor, ya que la demanda mundial de los servicios de navegación por satélite y de productos derivados crece aproximadamente un 25% al año.

### Producción y proveedores

EADS ESPACIO gestiona actualmente centros productivos situados en Francia (Vélizy, Les Mureaux, Burdeos y Toulouse), Alemania (Backnang, Bremen, Friedrichshafen, Lampoldshausen, Ottobrunn, Rostock y Trauen), España (Madrid), Reino Unido (Portsmouth y Stevenage) y en la Guayana francesa (Kourou).

## 1.1.7 Otras actividades

### Aviación regional — ATR

ATR es uno de los líderes mundiales del mercado aeronáutico regional de los aparatos a turbo-propulsión de 40 a 70 plazas. ATR Integrated es un consorcio formado por EADS y Alenia en el que ambas participan al 50%. La unidad de negocio ATR de EADS, que representa una participación al 50% de la participación de EADS en ATR Integrated y que anteriormente había formado parte de la división de Aeronáutica, se halla ahora bajo la responsabilidad directa del Director financiero (CFO) y el Director operativo adjunto (co-COO) de EADS.

### Mercado y Perspectivas

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 2005, el mercado mundial de aparatos de turbo-propulsión de 40 a 70 plazas estaba en manos de dos fabricantes: ATR y Bombardier. Tras algunos años de actividad relativamente precaria, el mercado regional de turbopropulsores ha experimentado un incremento espectacular en 2005, en gran parte gracias a las ventajas de los turbohélices con respecto a los aviones a reacción, tanto en consumo de combustible como en la emisión de CO<sup>2</sup>. En 2005 ATR suministró 15 nuevos aviones y recibió pedidos para otros 90 (además de una gran actividad en el mercado de segunda mano). Los pedidos de ATR durante el 2005 rebasaron con amplitud los recibidos por su competidor más próximo, y suponen un incremento de seis veces con respecto a la facturación de ATR en el 2004. ATR ha tenido un éxito notable en los mercados de rápido crecimiento, como la India. Además se espera que la mayor eficiencia en consumo y la reducida emisión de CO<sup>2</sup> de los turbopropulsores sostengan esta tendencia de mercado favoreciendo un aumento en la cuota de mercado de ATR durante los próximos años.

### 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 de turbo-propulsión con alas más altas, destinados al mercado del transporte de pasajeros en aparatos de 40 a 70 plazas que están diseñados para garantizar una eficacia óptima, flexibilidad operativa y 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 formación cruzada de los 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. Un mercado electrónico diseñado para mejorar los servicios de atención al cliente creado junto con EMBRAER fue puesto a disposición de los clientes en 2004.

*ATR Gestión de Activos.* 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. ATR Gestión de Activos se encarga de la gestión del riesgo que nace de estas operaciones y responde a las exigencias del creciente mercado de aparatos de segunda mano. Al participar en la colocación y en la financiación de los aviones usados al final del período de arrendamiento, ATR Gestión de Activos 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 clientes de ATR de segunda mano han terminado por adquirir aviones nuevos, tras

## Información relativa a las actividades de Eads

### 1.1 Presentación del Grupo EADS

haber obtenido la experiencia necesaria en la operación de turbopropulsores de ATR. Los aviones devueltos 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 producción de ATR están ubicadas cerca de Nápoles (Italia) y en Mérignac y Saint-Martin, cerca del aeropuerto de Toulouse (Francia). El ensamblaje final, los vuelos de prueba, la certificación y la entrega 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 la tecnología de información.

#### Aviación General

##### EADS Socata

EADS Socata fabrica una serie de aparatos ligeros destinados al mercado civil de aviones privados y a la flota gubernamental y participa asimismo en la subcontratación de aeroestructuras, así como en la producción de materiales y subcomponentes para los principales programas internacionales de aviación, incluyendo, entre otros, a los programas de EADS.

En el campo de la aviación general, EADS Socata ha desarrollado durante los últimos 20 años una línea de aviones con motor de pistón, la familia TB, y el monoturbo-propulsor presurizado TBM 700. El desarrollo continuo y el uso de tecnologías innovadoras mantienen a estos productos bien posicionados dentro de sus respectivos mercados. Estos 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 entrada en el mercado estadounidense, que representa un 60% de sus ventas en el mercado general aeronáutico, 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 mundial de primera categoría de componentes completos. Su departamento de ingeniería se ocupa del desarrollo y diseño de componentes fundamentales para programas de aviación de gran envergadura, incluyendo Airbus (A400M, A380,...), Dassault (F7X), Eurocopter y Embraer. EADS Socata tiene experiencia en el procesado y prensado de lámina metálica, así como en materiales compuestos y el montaje estructural semiartesanal para proyectos aeronáuticos. EADS Socata también dispone de experiencia en el empleo de materiales compuestos para elementos estructurales de aviación, particularmente para el Airbus A330/A340, así como en tecnologías de combinación metal-plástico y fabricación de paneles metálicos de grandes dimensiones. Además, EADS Socata realiza trabajos de diseño para numerosos programas aeronáuticos europeos, entre ellos Airbus, Eurocopter, Mirage y Falcon.

#### Servicio de asistencia mundial

##### EADS Sogerma

Con el 25% de sus empleados fuera de Europa y once emplazamientos por todo el mundo, EADS Sogerma está presente internacionalmente. Sus actividades se concentran fundamentalmente en dos áreas comerciales: (1) un servicio de mantenimiento y asistencia mundial, y (2) aeroestructuras y adaptación de aviones y cabinas, principalmente para Airbus.

*Servicios de asistencia y mantenimiento globales.* EADS Sogerma proporciona soluciones globales de asistencia, tales como servicio técnico, administración de flotas y servicios de mantenimiento para componentes y fuselajes. Estos servicios se realizan en las instalaciones de Burdeos (Francia), Lake Charles (EE.UU.) y Monastir (Túnez). EADS Sogerma presta asimismo servicios de mantenimiento a aviones militares de transporte, como las revisiones del C-130 en Casablanca, Marruecos.

EADS Sogerma también está especializado en motores pequeños (SECA en Le Bourget, Francia), trenes de aterrizaje, unidades de potencia auxiliar (“APU”) (Rouen, Francia) y mantenimiento, reparaciones y modernización de aeronaves (“MRO”) (Burdeos, Francia; Miami, Florida y Hong Kong).

*Aeroestructuras y personalización de aparatos y cabinas.* EADS Sogerma ha sido autorizada para reparar reactores privados de Airbus. Estos servicios se prestan actualmente en Toulouse y en Burdeos. Burdeos cuenta además con hangares exclusivos para el acabado de grandes aviones VIP. EADS Sogerma diseña y fabrica componentes interiores de cabina de gama alta y asientos de pasajeros de primera clase y de clase preferente. La adaptación de los aparatos a las preferencias del cliente incluye aviones militares de transporte y aquellos asignados a misiones determinadas (por ejemplo, la prolongación de la vida útil del C-130).

En el campo de las aeroestructuras, EADS Sogerma participa en el diseño y la fabricación de paneles de fuselaje y secciones 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 Francia y Canadá.

## Conversión de aviones y paneles de suelo

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

En los campos de la conversión 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 conversión y servicio técnico de aviones de EADS prestar 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, EADS puede utilizar los conocimientos adquiridos en el marco del mantenimiento de los aparatos Airbus para mejorar la calidad inicial de los Airbus y reducir los costes de mantenimiento.

En el sector de servicios técnicos para aviones comerciales, el intercambio de conocimientos con EADS favorecerá el 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 la política de comercialización conjunta de los trabajos de mantenimiento y de conversión ha demostrado ser rentable, puesto que EADS ha seguido siendo elegida para prestar servicios de mantenimiento en un gran número de aparatos anteriormente modificados.

## Conversión de Aviones Comerciales — EFW

El encargo de reforma que con mayor frecuencia se suele plantear a los propietarios de aviones comerciales es la transformación de aviones de pasajeros en aviones de carga (“P a F”). El kit de conversión utilizado comprende piezas originales (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 conversión de aparatos civiles de carga engloba a 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 conversión 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 mismo y, por tanto, el tiempo durante el cual genera ingresos.

Según las previsiones de 2004 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 tendrán que retirarse los aparatos más antiguos, esta demanda debería cubrirse con la introducción de unos 3.100 aviones de carga, de los cuales aproximadamente el 75% procederían de la conversión de aviones de pasajeros.

El principal competidor de EADS en el mercado de la conversión de los aviones de pasajeros en modelos para mercancías es Boeing, que actualmente ofrece servicios de conversión de avión de pasajeros en avión de carga para toda su línea de productos, con la excepción del B777 y los

## Información relativa a las actividades de Eads

### 1.1 Presentación del Grupo EADS

aviones ex-MD. Gracias a la interrupción de los programas de conversión de BAE Services de A300 B4 y A300-600, EFW disfruta de una sólida posición en el mercado P a F.

*Productos.* En el campo P a F, EADS se especializa en la conversión de los aviones de pasajeros Airbus A300 y A310 para su uso como aviones de carga. 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 conversión de aviones de carga de Airbus, EFW es también el proveedor de paneles para el suelo de la cabina de pasajeros de todos los modelos de Airbus.

### 1.1.8 Inversiones

#### Dassault Aviation

EADS posee una participación del 46,3% en Dassault Aviation, sociedad que cotiza en el Marché Eurolist de Euronext París, y en la que también poseen participaciones el Groupe Industriel Marcel Dassault (“GIMD”) (50,2%), siendo el porcentaje de acciones que cotizan libremente en el mercado el 3,5%

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 entregado más de 7.500 aviones militares y civiles a clientes de más de 75 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”, se ha decidido confiar la gestión de la participación accionarial de EADS en Dassault Aviation al departamento de Coordinación Estratégica, y no a la División de Defensa y Seguridad, que gestiona el programa Eurofighter.

#### Aviación Militar

Dassault Aviation ofrece una amplia experiencia en el diseño y fabricación de los aviones de combate militar de última generación.

*Rafale.* El Rafale es un bimotor de combate polivalente destinado tanto para las fuerzas aéreas como navales. De acuerdo con documentos presupuestarios gubernamentales,

Francia está estudiando 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. Ya se ha realizado un pedido de 120 aviones; de ellos, 82 están destinados al ejército del aire y 38 a la marina.

*Mirage 2000.* La familia Mirage 2000 ha alcanzado en 2005 el final de su fase de producción. Ya se han cursado pedidos por más de 600 aviones Mirage 2000, siendo prácticamente la mitad de ellos pedidos realizados por parte de países extranjeros.

*nEUROn.* Dassault Aviation es el principal contratista para el desarrollo del demostrador de UCAV de Europa (Vehículo Aéreo de Combate No Tripulado), el nEUROn. El programa se abrió a la cooperación europea y cinco países han decidido unirse a él y compartir los conocimientos de sus industrias aeroespaciales. En 2005 se han establecido acuerdos con Suecia, Grecia, Suiza, España e Italia a nivel gubernamental, y se han firmado diversos Protocolos de intenciones sobre Saab, HAI, RUAG, EADS y Alenia en el plano industrial.

El demostrador nEUROn estará listo para despegar en 2011.

#### Reactores Privados

Dassault Aviation ofrece una amplia cartera 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 1.650 reactores de negocios Falcon. Los Falcon que se encuentran actualmente en servicio operan en más de 65 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 de doble pasillo y el Falcon 2000EX EASy.

No ha habido otro año tan bueno para los jets privados Falcon como el 2005, con un total de 123 pedidos en firme y una cartera total de más de 200 aparatos a finales de año. Se han conseguido algunos logros importantes. En mayo tuvieron lugar los primeros vuelos de los Falcon 7X y 900 DX, y en 2005 asistimos al lanzamiento del nuevo 2000 DX.

### 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.

## 1.1.9 Seguros

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. Incluye la identificación, evaluación, prevención y protección de riesgos asegurable. Las técnicas de contratación de seguros se emplean para proteger los activos y pasivos de EADS frente a las consecuencias financieras derivadas de acontecimientos imprevistos. Se han establecido pólizas de seguros y normas armonizadas para todos los seguros suscritos por el Grupo.

Existe un sistema de información y comunicación para facilitar que el IRM, en estrecha colaboración con los gestores nombrados por las divisiones y unidades de negocio de EADS, pueda responder a los riesgos a los que esté expuesto el Grupo en relación con los seguros. EADS sigue una estrategia de gestión de riesgos que comprende procedimientos operativos, así como políticas relativas a los contratos de venta y de compras. 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 para el 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 frente a terceros derivada de 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; y
- responsabilidad civil frente a terceros de los Consejeros y demás directivos.

Las reclamaciones relativas a daños materiales están cubiertas hasta un límite de 2.000 millones de euros por pérdida y 2.000 millones de euros 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 de euros por pérdida y 2.000 millones de euros para responsabilidades derivadas de posibles daños causados por productos. Existen ciertos límites secundarios aplicables a las pólizas de seguro principales mencionadas anteriormente.

Las **pólizas de seguros secundarias** cubren riesgos asociados a:

- accidentes del personal;
- automóviles de la Sociedad;

## Información relativa a las actividades de Eads

### 1.1 Presentación del Grupo EADS

- daños personales o materiales durante los viajes de negocios; y
- 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. Todas las pólizas de seguros deberán cumplir los principios básicos de obligado cumplimiento relativos a la protección de seguros.

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

programa de daños materiales, de interrupción de la actividad empresarial y el programa de seguros relacionados con la actividad de la aviación. La filial está lo suficientemente capitalizada y protegida como para garantizar su capacidad para satisfacer las reclamaciones sin limitar la extensión de la cobertura de las pólizas de seguro originales y sin necesidad de exponer de manera adicional los activos financieros de EADS.

La industria de seguros sigue adoptando 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.

#### 1.1.10 Asuntos jurídicos y arbitraje

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.

A finales de 2002, se inició un procedimiento arbitral contra una filial de EADS que participó en un 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 del procedimiento no es evaluable el riesgo económico que el mismo implica, ya que en junio de 2003, se notificó a EADS la suspensión del procedimiento arbitral a petición del demandante. A fecha del presente documento, dicho procedimiento de arbitraje continúa en suspenso.

Tras su renuncia unilateral del Acuerdo suscrito en 1992 entre la UE y los EE.UU. sobre el Comercio de grandes aviones civiles, EE.UU. presentó una demanda el día 6 de octubre de 2004 con el fin de iniciar un procedimiento

judicial ante la Organización Mundial de Comercio (“OMC”). Como respuesta, la UE inició paralelamente un procedimiento ante la OMC contra los EE.UU. en relación con las subvenciones otorgadas a Boeing. El 11 de enero de 2005, la UE y EE.UU. acordaron paralizar sus respectivos procedimientos ante la OMC durante tres meses, con la intención de alcanzar un nuevo acuerdo en relación con la financiación pública de los grandes aviones civiles. Sin embargo, a 11 de abril de 2005, las partes no habían sido capaces de llegar a un acuerdo satisfactorio. El 31 de mayo de 2005, EE.UU. solicitó la formación de una comisión de expertos. En su reunión del 20 de julio de 2005, el Organismo encargado de la resolución de los litigios estableció las comisiones de expertos. El día 17 de octubre de 2005, se formaron definitivamente las comisiones. El 22 de diciembre de 2005, las partes habían concluido el procedimiento de investigación formal de ambos procesos (el denominado “Anexo V ASCM”). La UE solicitó una nueva comisión para su causa el 20 de enero de 2006. Después, el 31 de enero de 2006, EE.UU. presentó una nueva petición de consulta del caso. Estos últimos acontecimientos significan que el procedimiento que en un principio estaba

previsto que comenzara en marzo de 2006 ahora se retrasará de dos a cuatro meses. Aún está por acordarse el calendario exacto del proceso ante la OMC que será negociado entre los EE.UU. y la UE

EADS no tiene conocimiento de ningún otro asunto extraordinario ni de ningún procedimiento gubernamental judicial o arbitral, en curso o potencial, durante los últimos doce meses, 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 dota provisiones para litigios y reclamaciones cuando (i) el Grupo tiene una obligación actual vencida y pendiente de cumplimiento o que pueda declararse vencida y pendiente de cumplimiento 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 provenientes de beneficios económicos y (iii) se puede realizar una estimación fiable del importe de dicha obligación. Para el importe provisto para riesgos debidos a litigios y reclamaciones, véase la Parte 1 / “Notas a los Estados Financieros Consolidados (IFRS) — Nota 21 (d): Otras Provisiones”.

### 1.1.11 Incorporación por referencia

Se considerará que los siguientes documentos se han incorporado y constituyen parte del presente Documento de Registro:

- “Parte 2/1.1 Presentación del Grupo EADS” del Documento de Referencia presentado en francés ante la Autorité des marchés Financiers a 1 de abril de 2004 y en inglés ante la Cámara de Comercio de Amsterdam; y
- “Parte 2/1.1 Presentación del Grupo” del Documento de Referencia presentado en francés ante la Autorité des marchés financiers a 19 de abril de 2005 y en inglés ante la Cámara de Comercio de Amsterdam.

Podrán obtenerse copias gratuitas del *Document de Référence* relativo a los ejercicios financieros finalizados a 31 de diciembre de 2003 y a 31 de diciembre de 2004 en inglés, francés, español y alemán en la sede social de la Sociedad y en [www.eads.com](http://www.eads.com). Igualmente, podrán obtenerse copias en inglés de los estados financieros anteriormente mencionados en [www.eads.com](http://www.eads.com) y ser inspeccionadas en la Chamber of Commerce of Amsterdam.

## 1.2 Acontecimientos recientes

### **DaimlerChrysler y Lagardère han reducido sus respectivas participaciones en EADS de un 7,5%**

El 4 de abril de 2006, DaimlerChrysler y Lagardère anunciaron la iniciación de transacciones simultáneas destinadas a reducir, cada uno, un 7,5% sus respectivas participaciones en EADS.

DaimlerChrysler suscribió un acuerdo de venta a plazo de aproximadamente 61 millones de acciones de EADS con un grupo de bancos de inversión. El Grupo DaimlerChrysler indicó que cedía en préstamo estas acciones a los bancos previamente a la realización efectiva de la venta a plazo.

Lagardère emitió bonos de canje obligatorio suscritos por IXIS Corporate & Investment Bank. A su vez, IXIS Corporate & Investment Bank procedió a la venta de la mayoría de las acciones subyacentes a un grupo de inversores institucionales franceses. Las acciones de EADS canjeables al vencimiento de los bonos representarán como máximo el 7,5% del capital social de EADS, o aproximadamente 61 millones de acciones EADS. Estas transacciones no han afectado al equilibrio de control que tienen los principales accionistas en el gobierno corporativo de EADS tal y como se describe en los acuerdos del accionista en el Apartado 3.3.2.

### **EADS y BAE Systems inician las primeras fases de las conversaciones sobre la posible venta de la participación del 20% que BAE Systems posee en Airbus**

El 7 de abril de 2006, EADS confirmó que acababan de comenzar las negociaciones sobre la posible venta de la participación del 20% que BAE Systems posee en Airbus.

EADS está convencida de que aumentando su participación en Airbus logrará simplificar la gestión de esta última. EADS está plenamente capacitada para actuar de forma constructiva.

El inicio de las conversaciones con BAE Systems no supone el ejercicio de la opción de compra de la que es titular BAE Systems en relación con la participación del 20% en Airbus. EADS tiene la intención de colaborar de buena fe

con BAE Systems con el fin de determinar un valor para dicha participación del 20% que sea justo para ambas partes. El calendario de dichas conversaciones está aún por concretar por lo que no estamos en disposición de ofrecer datos fidedignos a este respecto.

### **El Ministerio del Interior español selecciona al EC135 para sus cuerpos policiales**

El 17 de marzo de 2006, el Gobierno español anunció el lanzamiento de un programa de adquisiciones para la modernización de sus fuerzas de seguridad. En el marco de este programa, el Ministerio del Interior español tiene previsto adquirir 51 helicópteros EC135 de Eurocopter con el fin de modernizar las actuales flotas de helicópteros de la Guardia Civil y el Cuerpo Nacional de Policía en los próximos ocho años. Eurocopter España se hará cargo de las actividades de ensamblaje final, así como del desarrollo y la instalación de los equipos más innovadores específicos a cada misión, y se encargará además de realizar las pruebas en tierra y aire. Para ello, se creará una línea de ensamblaje para el EC135 en Albacete, en el emplazamiento de Eurocopter España.

### **Integración exitosa de LFK en MBDA**

El 28 de febrero de 2006, la integración de LFK GmbH en el grupo europeo de sistemas de misiles MBDA recibió luz verde por parte de la Comisión Europea y el Ministerio de Economía y Tecnología alemán. Asimismo, se cumplieron los requisitos legales relativos a esta operación. El nuevo componente alemán de MBDA mantendrá la razón social de LFK GMBH y la marca de MBDA. Operará bajo los mismos principios y de acuerdo con los mismos procedimientos que los de MBDA en Alemania, el tercer mercado de misiles más grande de Europa.

### **El ensamblaje final del A300/A310 dejará de realizarse para julio de 2007**

El 7 de marzo de 2006 Airbus anunció que el ensamblaje final del A300/A310 dejará de realizarse progresivamente.

Este anuncio se produce tras más de 35 años de éxito en la comercialización y producción del programa original de aviación de Airbus. El programa A300/A310 ha logrado un total de 821 pedidos, y 802 aviones habían sido suministrados a finales de enero de 2006. La cartera de pedidos incluye aviones A300 de transporte de mercancías para FedEx, UPS y Galaxy Airlines. El último avión A300-600 se entregará en julio de 2007. Airbus tiene previsto ofrecer nuevas versiones de carga en aviones actuales una vez el programa A300/A310 haya finalizado.

Durante los dos últimos años, aproximadamente 150 empleados de Airbus han producido aproximadamente un avión al mes en la línea de ensamblaje final del A300/A310. Se les ofrecerán a todos los empleados implicados en la fabricación del A300/A310 nuevos puestos en otros programas actuales o futuros.

### **El gobierno de los EE.UU. encarga helicópteros de apoyo a las misiones de seguridad nacional**

El 26 de febrero de 2006, EADS North America anunció que el Departamento de Seguridad Nacional y Protección de fronteras y aduanas de EE.UU. había cursado un pedido de 10 helicópteros Light Sign Cutter EC120 de American Eurocopter, una unidad de negocio de EADS North America. Esto representa el primer pedido tal en virtud de un contrato suscrito con el Departamento de Seguridad Nacional, y podría implicar hasta 55 helicópteros, por un valor total que superaría los 75 millones de dólares U.S. American Eurocopter fabricará los EC120s para el Departamento de Seguridad Nacional y Protección de fronteras y aduanas en su nueva planta de Columbus (Misisipi).

El Departamento de Seguridad Nacional y Protección de fronteras y aduanas recibirá su primer EC120 en junio para el despliegue en la frontera sudoeste de Estados Unidos con México. Con el fin de cumplir este apretado calendario, ya se encuentran en fase de producción tres EC120s. Los restantes se entregarán a un ritmo de un helicóptero cada 30 días.

### **Indian Airlines firma un contrato relativo a 43 aviones de la familia Airbus A320**

El 20 de febrero de 2006, Indian Airlines Ltd, principal compañía aérea de India, suscribió un contrato por 43 aviones de la familia Airbus A320. El pedido de 43 aviones de la familia Airbus A320 realizado por Indian Airlines Ltd. está compuesto por veinte A319s, cuatro A320s y diecinueve A321s. Este contrato constituye el primer compromiso de compra de aviones Airbus A321 por parte de un transportista indio y supone un hito muy significativo para EADS.



# 2

## Responsabilidad social corporativa

<b>2.1</b>	<b>Ética Empresarial</b>	<b>p. 67</b>	<b>2.4</b>	<b>Recursos Humanos: Relación empleador – empleado</b>	<b>p. 87</b>
2.1.1	Prácticas empresariales adecuadas	p. 67	2.4.1	Información sobre la plantilla y la organización del trabajo	p. 87
2.1.2	Cumplimiento de la legislación que regula todas las actividades de EADS	p. 69	2.4.2	Organización de los Recursos Humanos	p. 88
2.1.3	Normas de Gobierno Corporativo	p. 72	2.4.3	Políticas y resultados de los Recursos Humanos	p. 89
<b>2.2</b>	<b>Crecimiento sostenible</b>	<b>p. 73</b>	<b>2.5</b>	<b>Ciudadanía corporativa</b>	<b>p. 97</b>
2.2.1	Calidad del producto y satisfacción del cliente	p. 73	2.5.1	Mantenimiento de un diálogo abierto con las partes afectadas por la actividad de EADS	p. 97
2.2.2	Apoyo y protección de la innovación	p. 75	2.5.2	Inclusión de los intereses comunitarios en la estrategia global de EADS	p. 98
2.2.3	Gestión de proveedores: Fomento de una relación de beneficio mutuo con los proveedores de EADS	p. 79			
<b>2.3</b>	<b>Protección del medio ambiente</b>	<b>p. 83</b>			
2.3.1	Política	p. 83			
2.3.2	Organización	p. 83			
2.3.3	Resultados y buenas prácticas	p. 84			

EADS es una empresa global del sector aeroespacial y de defensa que tiene la ambición de constituirse en la principal referencia de su ámbito. Para ser considerada como tal, es preciso crear valor a largo plazo y reconocer la responsabilidad corporativa social y ética del Grupo. Por lo tanto, la estrategia del Grupo se ha diseñado para alcanzar un equilibrio sostenible entre los resultados económicos, la atención a los intereses de las partes afectadas por la actividad y el respeto al medio ambiente.

El enfoque de responsabilidad social corporativa (“**CSR**”) de EADS se basa en el carácter, la estrategia y las actividades del Grupo. Su visión a largo plazo viene marcada por el carácter específico de los productos, como, por ejemplo, un ciclo de vida medio superior a 30 años. Asimismo, el Grupo EADS fue creado a partir de la integración de varias empresas. Las funciones corporativas tienen la responsabilidad de definir directrices y apoyar a las unidades de negocio que se encargan de la actividad comercial cotidiana. Deben garantizar el diálogo con las partes directamente afectadas por su actividad.

Como empresa del sector de la defensa, el Grupo EADS da fe de su compromiso de responsabilidad a la hora de vender productos para la defensa y prestando servicios a aquellos países que contribuyen a la seguridad colectiva en tiempos de paz. EADS suministra productos y soluciones integradas siguiendo las especificaciones de los clientes. Dichos productos deben cumplir estrictamente la legislación aplicable aprobada por el gobierno responsable (legislación sobre exportación de armas, embargos y los acuerdos de Ottawa, política anticorrupción).

En 2004, EADS emprendió la tarea de demostrar que actúa con responsabilidad social corporativa a la hora de llevar a cabo su actividad comercial cotidiana. Para conseguirlo, EADS estableció una política de CSR, que identifica una serie de ámbitos en los que el Grupo, colectivamente, desea mejorar de forma continua.

La visión de EADS está en consonancia con los marcos de referencia reconocidos internacionalmente, como la Declaración Universal de Derechos Humanos, la Declaración de la Organización Internacional del Trabajo y la Convención de la OCDE. EADS, en su calidad de firmante del *Global Compact* de las Naciones Unidas, se ha comprometido en la promoción, dentro de su ámbito de influencia, de los valores fundamentales en los ámbitos de los derechos humanos, el trabajo, el medio ambiente y la lucha contra la corrupción.

EADS desea informar sobre los logros del Grupo en la implantación de su estrategia para un desarrollo sostenible.

La política de CSR de EADS engloba avances en aspectos clave de la CSR, que son comunes a todo el Grupo. Hacen referencia, en la medida de lo posible, a las buenas prácticas vigentes, así como al Código Ético de EADS (“**Código Ético**”), redactado al objeto de dar orientación a los directores de operaciones y a los empleados.

EADS es consciente de que, además de la aplicación de las buenas prácticas de CSR en sus empresas, publicar informes sobre dichas prácticas es cada vez más importante para las partes afectadas por su actividad. Por ello, EADS comenzó a informar sobre sus actividades en el ámbito de la CSR en el Informe Anual de 2002. En los informes de 2002 y 2003, se incluyó principalmente información cualitativa, dado que las prácticas de CSR radican fundamentalmente en las unidades de negocio y sus respectivas sedes y hasta entonces no se había establecido un sistema centralizado de informes. El informe de 2002 establecía las prácticas vigentes a nivel del Grupo, mientras que el de 2003 incluía ya un primer análisis cualitativo de las buenas prácticas vigentes en las unidades de negocio de EADS.

A principios de 2004, la alta dirección de EADS decidió poner en marcha un amplio proyecto destinado a elaborar de forma progresiva un sistema de informes más detallados y cuantitativos sobre la CSR a nivel del Grupo y a garantizar que las buenas prácticas vigentes en determinadas unidades de negocio fueran comunicadas a la totalidad del Grupo.

En su informe anual del 2004, EADS publicaba su primer balance detallado sobre CSR, incluyendo las políticas y los programas CSR de EADS. Para el mencionado informe 2004 se establecieron Indicadores Principales de Resultados (“**KPI**”), basados en la Iniciativa Global de Informes (“**GRI**”), en los principios del Global Compact y en las *Nouvelles Régulations Économiques* francesas, que se adaptaron a la actividad de EADS. Estos indicadores principales de resultados no se incluyeron plenamente en el informe de 2004, ya que EADS decidió actuar de forma progresiva, añadiendo KPI cada año a las publicaciones de EADS, según estuvieran disponibles los datos y pudiera verificarse la calidad de los mismos. En el presente informe del 2005 se incluyen KPI adicionales.

## Políticas de responsabilidad social corporativa (CSR) de EADS

Las políticas de EADS han sido desarrolladas para apoyar y aplicar la visión y la estrategia a largo plazo de EADS en materia de CSR, y disponen de un sistema de controles internos para verificar el cumplimiento de las normas de la

OCDE, las restricciones a la exportación, la protección de los derechos de propiedad industrial o intelectual y en materia de investigación y desarrollo, etc. (Véase “Parte 1/2.1.5 Sistemas de Control Interno y Gestión de Riesgos”). Estas políticas establecen directrices, acordes con los valores de EADS, por las que se debe regir la actividad cotidiana del Grupo.

### Políticas de CSR en los ámbitos que EADS considera de mayor relevancia

Ámbitos de CSR	Elementos específicos de la política
Ética empresarial	Prácticas empresariales apropiadas Cumplimiento de la legislación que regula todas las actividades de EADS Normas de Gobierno Corporativo
Crecimiento sostenible	Calidad del producto y satisfacción del cliente Apoyo y protección de la innovación Fomento de una relación de beneficio mutuo con los proveedores de EADS
Respeto del medio ambiente	Reducción de las repercusiones medioambientales de las actividades de EADS Reconocimiento de las repercusiones medioambientales de los productos de EADS durante su vida útil
Relación empleador – empleado	Creación de entornos de trabajo seguros para los empleados y subcontratistas de EADS Protección de los empleados y el <i>know-how</i> de EADS. Garantía de la igualdad de oportunidades para todos los empleados de EADS Garantía de una gestión eficaz de las habilidades y el <i>know-how</i> Promoción de un diálogo proactivo con los empleados de EADS
Ciudadanía Corporativa	Mantenimiento de un diálogo abierto con las partes interesadas de EADS Inclusión de los intereses comunitarios en la estrategia global de EADS

Dichas políticas y sus correspondientes prácticas son objeto de una descripción detallada a en las páginas siguientes.

## Código Ético de EADS

Cuando se creó EADS, se elaboró un Código Ético que se hizo llegar a los trabajadores del Grupo. Dicho Código Ético tenía como objetivo enfatizar los valores claves para el éxito de la eficaz integración de las distintas empresas en un solo Grupo. En 2005, más de cuatro años después de la creación de EADS, y a la luz de su condición de líder del mercado en muchos de sus negocios y del cambiante panorama jurídico relativo a la ética empresarial, EADS ha actualizado el Código Ético con el fin de reflejar una serie de prácticas recomendadas por diversos códigos y leyes, así como para que se ajuste a las buenas prácticas.

El Código Ético actualizado de EADS establece en un único y completo documento las directrices empresariales relacionadas con las normas éticas que el Grupo asume.

El Código Ético formula las directrices empresariales básicas de EADS mediante un una serie de documentos estructurados que hacen referencia tanto a las políticas preexistentes que

figuran en el Manual Corporativo de EADS como a procesos y políticas específicas de unidades de negocio o divisiones de EADS. Se basa en los valores subyacentes de EADS, en línea con las normas reconocidas internacionalmente, que figuran en estatutos, declaraciones o guías, como la Declaración Universal de los Derechos Humanos.

El Código Ético cubre la totalidad del ámbito de la política de CSR de EADS, explicando, en sus cinco capítulos, las líneas principales de comportamiento ético:

- “Creación de un ambiente de trabajo positivo”, en el que se describen los principios de EADS en materia de, por ejemplo, diálogo y representación, política de igualdad de oportunidades y gestión del desarrollo de Recursos Humanos.
- “Hacer negocios de forma ética”, en el que se abordan cuestiones como los conflictos de intereses, el control de las exportaciones, la celebración de contratos con gobiernos, así como la contratación de funcionarios públicos.

- “Fomento del desarrollo sostenible”, en el que se proporcionan orientaciones sobre una adecuada utilización de la información y de los derechos de propiedad intelectual, así como sobre las relaciones con los proveedores.
- “Respeto por el medio ambiente” incluye el desarrollo de productos y procesos ecológicamente inocuos.
- “Vivir en las comunidades de EADS”, en el que se describen las fórmulas que utiliza EADS para contribuir a la vida y al desarrollo de las comunidades en las que está presente.

Por consiguiente el Código Ético sirve de orientación para todos los empleados sobre la conducta adecuada en su entorno profesional.

Un Comité de Ética controlará el cumplimiento de estos principios, encargándose de velar por el cumplimiento de las normas en cuestiones éticas.

El Código Ético analiza la misión del Comité de Ética establecido por el Consejo de Administración de EADS. En especial, el Comité de Ética pretende ofrecer orientación en los asuntos relacionados con la ética a los Presidentes de EADS, al Consejo de Administración y a sus Comités, a los CEO, a los COO y al Comité Ejecutivo, así como a toda la Dirección en sentido amplio. Al menos una vez al año el Comité entregará al Consejo de Administración de EADS un informe referente a las actividades del ejercicio en cuestión. También llevará a cabo una coordinación adecuada con las funciones de supervisión en EADS y sus divisiones.

Durante el ejercicio 2006 se sensibilizará a todos los empleados mediante una campaña de información sistemática, dirigida a aumentar la concienciación de la importancia de una conducta empresarial ética, subrayando los valores subyacentes. El texto del Código Ético de EADS está disponible en Internet en [www.eads.com](http://www.eads.com).

## 2.1 Ética Empresarial

### 2.1.1 Prácticas empresariales adecuadas

Llevar a cabo una actividad empresarial a escala internacional exige que uno se asegure de que todas las empresas pertenecientes al Grupo EADS cumplan en todo momento todas las leyes y normativas vigentes en materia de ventas internacionales, así como una serie de estándares muy exigentes en materia de integridad y de ética empresarial. EADS aspira a fijar unos estándares para su política de integridad y ética empresarial que vayan más allá de lo que a menudo exigen las leyes y normativas aplicables.

A tal objeto, EADS International ha puesto en práctica, desde 2000, un completo y detallado conjunto de normas y procesos destinados a garantizar el cumplimiento de esas leyes, reglamentos y estándares en materia de integridad y ética empresarial.

#### 2.1.1.1 Política

“– EADS opera en sectores que están estrictamente regulados por normativas nacionales e internacionales. EADS asume el compromiso de cumplir estrictamente todos los reglamentos aplicables allí donde operen entidades de su Grupo.

– La lucha contra la corrupción y los delitos económicos en el comercio exterior es un gran reto para todas las compañías internacionales. Para estar a la altura de ese reto, EADS se compromete profundamente a cumplir la legislación nacional e internacional aplicable, incluido el Convenio de la OCDE de noviembre de 1997, incorporado a la legislación de 35 países. El Programa de Cumplimiento de la Normativa Internacional de EADS (también conocido como “Normas sobre Comercio Exterior”) constituye una política corporativa aplicable a todas las operaciones internacionales de EADS y sus sociedades afiliadas, cuyo fin es detectar y evitar el soborno y las prácticas comerciales desleales.

– Dada la naturaleza de sus productos y servicios, EADS participa a menudo en propuestas, preparación de

*licitaciones o negociaciones contractuales con autoridades públicas. La política del Grupo es competir de forma justa y legal para obtener todas las oportunidades comerciales, y llevar a cabo las negociaciones y cumplir los contratos, cuando le sean adjudicados, cumpliendo todos los requisitos, las especificaciones y las obligaciones contractuales aplicables.”*

#### 2.1.1.2 Organización

EADS ha puesto en práctica una detallada política corporativa bajo el epígrafe “Normas sobre el Comercio Exterior”, aplicable a todas las operaciones internacionales de las empresas del Grupo, cuyo propósito consiste en detectar y evitar los sobornos y la vulneración de las leyes sobre competencia en las ventas internacionales. Esta política se ha publicado en el Manual Corporativo de EADS, que está a disposición de todos los empleados en la intranet de la compañía.

Dicha política comporta un control efectivo de las operaciones internacionales, mediante la realización de procesos de diligencia debida (**due diligence**) de los socios, auditorías periódicas y mecanismos de información y la celebración de sesiones de formación en todas las unidades de negocio. Asimismo, proporciona directrices adecuadas para una política de aceptación de obsequios y de hospitalidad.

Los principales pilares de las Normas sobre el Comercio Exterior se describen a continuación:

- Transparencia en la selección de todos los socios comerciales. Todos los socios comerciales seleccionados por una empresa de EADS deberán haber superado un riguroso proceso de contratación, consistente en (i) un trámite de diligencia debida para verificar que el socio potencial posee una buena reputación y se encuentra cualificado para colaborar con EADS, (ii) estándares internacionalmente reconocidos (ubicación, credenciales, historial de comportamiento ético, etc.), así como (iii) el compromiso

de asumir la política del Grupo prohibiendo las prácticas corruptas y el pago de sobornos.

- “Una retribución adecuada para servicios legítimos”. EADS desea garantizar que todos los pagos que deben realizarse a cualquiera de sus socios comerciales están justificados, corresponden a servicios legítimos y no superan los niveles retributivos establecidos por las prácticas del mercado.
- Control de las relaciones contractuales con esos socios comerciales (y los pagos relacionados) hasta la satisfacción de todas las obligaciones contractuales.

Esas prácticas y procedimientos se aplican normalmente a todas las actividades relacionadas de manera directa o indirecta con el comercio exterior. Los socios comerciales del Grupo deberán respetar estas políticas y procedimientos y cualquier vulneración de los mismos puede suponer una resolución anticipada del contrato.

Asimismo, EADS lleva a cabo auditorías periódicas sobre la aplicación a todos los contratos relacionados firmados por las unidades de negocio, con el fin de verificar que las políticas y procedimientos del Grupo se aplican de forma adecuada. Las unidades de negocio tienen instrucciones para que presenten informes anuales referentes a la aplicación de esas políticas y esos procedimientos. Tal es el caso especialmente en lo que respecta a pagos realizados a los socios comerciales, que en todo momento deberán ser totalmente verificables.

Desde octubre de 2002, EADS cuenta con una red de Responsables Internacionales para el Cumplimiento de las normas (“**ICOs**”), que representan a cada unidad de negocio. Estos ICOs son responsables de la correcta aplicación de las políticas y los procedimientos dentro del Grupo. También tienen el cometido de designar corresponsales adecuados en las filiales extranjeras, con el propósito de vigilar las obligaciones de cumplimiento de manera escalonada en todos los países en los que esté operando el Grupo.

Asimismo EADS ha desarrollado también contactos regulares con organismos internacionales como la OCDE, la Cámara de Comercio Internacional (“**ICC**”) y la Unión Europea (“**GRECO**”), así como con otras empresas, con el fin de establecer y promover estándares de integridad en el sector aerospacial y de defensa. A este respecto, EADS aspira a mantener un diálogo empresarial con la Asociación de Industrias Aeroespaciales y de Defensa de Europa (“**ASD**”), así como con sus miembros (como por ejemplo CIDEF y

el Groupement des Industries Françaises Aéronautiques et Spatiales (“**GIFAS**”) en Francia, BDI en Alemania, AFARMADE en España o la Society of British Aerospace Companies (“**SBAC**”) en el Reino Unido), pero también con las principales compañías europeas aerospaciales y de defensa, con el fin de lanzar una plataforma de principios que permita fijar unos estándares elevados, compartir las buenas prácticas, promover los programas de formación y vigilancia, y, de forma más general, fijar las posiciones comunes de la industria europea en temas de ética y anticorrupción.

Dicha plataforma estaría abierta a la participación de todas las empresas aeroespaciales y de defensa de ámbito internacional, en particular aquellas pertenecientes a los países de la OCDE (como por ejemplo EE.UU.), sin rechazar en una etapa posterior, a entidades de países de fuera de la OCDE. Para ser exactos, EADS considera que una iniciativa internacional como ésta constituye una ocasión ideal para mejorar las actuaciones que ya han comenzado a llevarse a cabo en el contexto de la Convención de la OCDE, y posteriormente de la Convención de las Naciones Unidas, firmada en Mérida, en diciembre de 2003.

Así mismo, EADS mantiene relaciones con la ICC (Comisión anticorrupción) y el Consejo francés de Vigilancia de la Corrupción (*Service Central de Prévention de la Corruption*), quienes en 2003 firmaron un convenio con EADS.

#### 2.1.1.3 Resultados y buenas prácticas

En diciembre de 2005, EADS realizó algunas modificaciones en sus **Normas sobre Comercio Exterior**. Estos cambios obedecían, en particular, a la opinión expresada por varios expertos, reconocidos a nivel internacional, sobre ética empresarial, derecho y prácticas anticorrupción. El objetivo principal de estos cambios consistía en adaptar las normas sobre comercio exterior a la evolución del Grupo, para que las buenas prácticas identificadas se difundieran por todo el Grupo.

EADS lleva a cabo **investigaciones y auditorías** periódicas con el fin de detectar y difundir las “buenas prácticas” del Grupo que se refieren a la ética en los negocios internacionales.

Además, el Grupo ha desarrollado una política general de formación, cuyo objetivo es difundir una cultura de “vigilancia” en todas las unidades de negocio. Todos los

empleados que participan en actividades comerciales internacionales asisten a esos cursos de formación. En 2005 se llevaron a cabo alrededor de 42 sesiones formativas en el Grupo EADS; a ellas asistieron también terceras partes (fiscales, representantes de organismos internacionales, abogados, etc.) con el fin de comunicar y explicar los valores y las políticas de la empresa a todas las personas implicadas. Esto supone un incremento muy importante en comparación con el año 2004, lo que tiende a demostrar que la difusión de la cultura ética se está convirtiendo en parte fundamental del sistema de gestión de EADS.

El Grupo publicó en enero de 2004 un folleto titulado “Política sobre la ética en el comercio internacional de EADS para contratos con consultores: transparencia y justificación”, que se entregó a todos los posibles consultores de marketing internacional. Este folleto resume las políticas y los procedimientos del Grupo en materia de selección de socios comerciales internacionales. Cuando se considera conveniente, se invita a todos esos consultores a asistir a sesiones formativas específicas.

Los ICOs del Grupo se reúnen periódicamente para compartir sus preocupaciones y las buenas prácticas detectadas. Desde 2003, se organiza anualmente una **Conferencia ICO**, al que acuden más de 100 personas que participan en actividades y operaciones de comercio internacional. La última Conferencia ICO se celebró en diciembre de 2005 en París con la asistencia de 114 personas procedentes de 22 unidades de negocio. Altos ejecutivos presentaron y discutieron temas relacionados con la ética empresarial.

EADS publica también, de forma periódica, boletines internos para todo el Grupo, las Cartas de Información de los ICOs (**ICO information letters**), que se centran en la evolución del entorno normativo del comercio exterior y destacan información publicada por los medios de comunicación internacionales sobre la lucha contra la corrupción en todo el mundo. El objetivo de estos boletines es completar y actualizar la información facilitada a los empleados de EADS durante las sesiones formativas.

En lo que respecta a sus actividades internacionales, EADS recurre a terceros, como por ejemplo consultorías y socios comerciales internacionales, para que presten apoyo y asesoramiento a las unidades de negocio, en relación con negocios en curso o potenciales de EADS, así como para impulsar los productos y servicios de EADS en ciertos países. Los acuerdos contractuales referentes a dichos servicios se rigen por reglamentos y políticas internas que describen todo el proceso de contratación, desde la selección de socios comerciales hasta la aplicación y realización del servicio convenido. Para asegurar una comprensión y aplicación estrictas de las mencionadas normativas se procede a una auditoría regular de los consultores y los proveedores de servicios. El objeto de estas auditorías consiste en verificar la realidad de las prestaciones contractuales realizadas por terceras personas, a cambio de remuneración. La tabla siguiente ofrece información relativa al porcentaje de informes de consultoría que fueron auditados a lo largo de cada uno de los tres ejercicios anteriores. Ninguna de estas auditorías reveló la presencia de irregularidades materiales.

	2005	2004	2003
Casos de consultoría auditados	96%	93.10%	No disponible
Número de Cartas de Información de los ICOs (ICO Information Letters) publicadas	3	3	2
No. de sesiones de formación organizadas por los ICO	52	20	12

Fuente: EADS.

## 2.1.2 Cumplimiento de la legislación que regula todas las actividades de EADS

El cumplimiento de la legislación y de las normativas de los países donde el Grupo desarrolla su actividad, así como su verificación, es una obligación para EADS. Los rápidos cambios en el sector y en el entorno global, en general,

suponen de manera constante nuevas exigencias legales o normativas y estándares éticos que obligan a fuertes controles internos para su cumplimiento legal.

Teniendo en cuenta lo anterior, el Grupo supervisa el cumplimiento de todas las leyes relacionadas con su actividad empresarial, además de poner un énfasis especial en el cumplimiento de las normas sobre control de exportaciones.

### 2.1.2.1 Política (leyes y control de exportaciones)

- “ – EADS tiene el compromiso de cumplir con la legislación de defensa de la competencia, así como con la legislación en materia humanitaria, cuando sea aplicable, en la totalidad de sus actividades y en todo el Grupo.
- EADS también asume el compromiso de cumplir toda la legislación aplicable en materia de comercio exterior. Las sociedades del Grupo EADS cumplen todos los reglamentos de control de las exportaciones e importaciones que regulan las exportaciones y las importaciones de materias primas y soportes técnicos.
  - EADS obtiene siempre las licencias de exportación y demás permisos gubernamentales necesarios para exportar productos y tecnologías bajo el control de los gobiernos locales, o de la U.U.EE.
  - EADS investiga a los nuevos clientes y proveedores para comprobar que éstos no realizan negocios prohibidos.”

### Cumplimiento general de programas legales

Entre las diversas áreas de la legislación que requieren un control constante cabe destacar, a modo orientativo, algunos ejemplos que revisten particular importancia para EADS tales como el cumplimiento de las leyes y normativas reguladoras de la competencia; la protección del medio ambiente; las compras al sector público; la contabilidad y la elaboración de informes financieros.

Otro aspecto importante es el cumplimiento de normas de gobierno corporativo. Las prácticas de buen gobierno son desarrolladas y controladas para garantizar el cumplimiento de la responsabilidad del Consejo frente a los clientes, los accionistas y empleados, para supervisar el trabajo de la Dirección en la gestión de la actividad de la empresa, y para servir a los intereses a largo plazo de cuantos se ven afectados por las actividades de la empresa.

### Cumplimiento de leyes y normativas sobre el control de exportaciones

Debido a la peculiar naturaleza de los sectores en los que desempeña su actividad, EADS pone un énfasis especial en el cumplimiento de la normativa sobre control de exportaciones, tanto en sus negocios en el sector de la aviación civil como en su condición de empresa dedicada a la comercialización de bienes para la defensa y de utilización doble. Ser una empresa de alta tecnología en ámbitos tanto civiles como de defensa implica, por ejemplo, que el *know-how* de EADS, materializado en productos, servicios y todo un espectro de información técnica, se encuentra sujeto a un amplio conjunto de leyes y normativas sobre control de exportaciones. Mantener la reputación de la empresa como “importador/exportador fiable” es la ambición constante de los empleados y especialistas en el control de las exportaciones; por ello EADS se somete a procedimientos altamente regulados para mantener bajo control el destino final de sus productos y tecnologías.

Cada uno de los países desde los cuales EADS exporta productos de defensa posee leyes y regulaciones específicas en materia de controles de exportación de armamento y, por consiguiente, la organización de EADS de procesos de cumplimiento normativo, se adapta a los países correspondientes. Las unidades de negocio disponen de especialistas en control de Exportaciones y dedican recursos para asegurar el cumplimiento de normas sobre control de Exportaciones con la mayor proximidad posible al personal que trabaja con productos sometidos a dichas normativas (bienes básicos, aplicaciones informáticas, datos técnicos, etc.).

A nivel del Grupo EADS se ha contratado expertos nacionales para el control de las exportaciones. Dependiendo del país desde el cual se lleve a cabo la exportación, o bien el responsable nacional de control de exportaciones es legalmente responsable del cumplimiento, existiendo así un fuerte grado de centralización y una función decisoria, o bien la responsabilidad final pertenece a cada una de las entidades locales y su responsable de control de exportaciones nacionales. En este último caso el responsable local de control de exportaciones se encarga de la coordinación, proporcionando conocimiento experto y asesoramiento a la central y a las unidades de negocio.

De manera regular, los responsables nacionales de control de exportaciones organizan en sus respectivos países encuentros

y conferencias dentro de su red nacional de responsables de control de exportaciones, para compartir su experiencia y sus conocimientos especializados en materia de requisitos y procesos para el cumplimiento efectivo de las normativas. También se facilita formación al personal encargado del control de las exportaciones y a otros empleados con funciones relevantes en marketing y compras, para concienciar de la importancia del control de las exportaciones.

En enero de 2006, los responsables nacionales de control de exportaciones de EADS han decidido reforzar los procesos del Grupo en el cumplimiento de normas, mediante la propuesta de una política detallada de control de exportaciones para el Grupo EADS.

Lo mismo habrá de aplicarse a la regulación de importaciones, debido al elevado volumen de compras y al carácter global de EADS.

Paralelamente al tema de las importaciones y exportaciones, existen requerimientos específicos relacionados con el acceso y la divulgación de información restringida o clasificada, ya sea por razones de seguridad nacional o por exigencias del cliente, en particular para productos de defensa, que son aplicados estrictamente por EADS, de conformidad con políticas concretas del Grupo.

Existe una política específica cuyo objeto consiste en proteger los datos de EADS y la información propia y confidencial de toda la empresa.

### 2.1.2.2 Organización

Desde un punto de vista organizativo, el Departamento Jurídico de EADS, coordinado con los departamentos legales de las divisiones y unidades de negocio, tiene la responsabilidad de elaborar, aplicar y supervisar políticas y procedimientos cuya finalidad consista en garantizar el cumplimiento de todas las leyes y normativas aplicables en la actividad empresarial de EADS. El trabajo en equipo entre los expertos jurídicos y los responsables del control de exportaciones en la empresa, está dirigido a establecer procedimientos legales consistentes y generales que cumplan los requisitos nacionales. El Departamento Jurídico Corporativo también es responsable de la supervisión de los litigios que afecten al Grupo, así como de la protección jurídica de los activos del Grupo, incluida la propiedad intelectual.

Una extensa red de expertos (control de exportaciones, propiedad intelectual, etc.) cercanos a los agentes operativos dirige la actividad de control de las exportaciones. Estos profesionales están capacitados para gestionar los requisitos de las diversas jurisdicciones donde opera EADS, tanto en sus “países de origen” como fuera de ellos.

El secretario corporativo, con el apoyo del Departamento Jurídico, desempeña también una función esencial en el establecimiento y la administración de (i) los procedimientos de gobierno corporativo de EADS y (ii) la documentación jurídica para la delegación de poderes y responsabilidades y para definir la Dirección de EADS y el control interno del entorno.

Finalmente, todas esas actividades son auditadas por el departamento de Auditoría Interna, integrado por un equipo de profesionales de dedicación exclusiva, familiarizados con los requisitos y retos de la actividad internacional de la empresa.

### 2.1.2.3 Resultados y buenas prácticas

Aunque cada unidad de negocio y cada centro de EADS se enfrenta a retos diferentes, todos se muestran extremadamente vigilantes en el control de los riesgos legales. Se aseguran constantemente de que se aplican las regulaciones y toman nota de cada riesgo de incumplimiento, para poder evitarlos. He aquí los tres procedimientos básicos que se siguen:

- **La prevención de riesgos de incumplimiento** es un elemento clave del enfoque general de EADS. Este enfoque preventivo se basa en la suma de las políticas de la empresa así como en valores culturales firmes apoyados por un sólido sistema de medidas de cumplimiento, iniciativas de formación y acciones encaminadas a lograr una toma de conciencia general por parte de nuestros empleados.
- **La identificación de riesgos de incumplimiento** es el resultado de un control sistemático de los riesgos clave en cada una de las unidades de negocio.
- Cualquiera que sea el origen del riesgo de cumplimiento, **EADS asume la responsabilidad** de esclarecer los hechos y analizar las leyes aplicables; se toman medidas para enfrentarse a este tipo de situaciones de forma proactiva.

## Responsabilidad Social Corporativa

### 2.1 Ética Empresarial

Compartir información, especialmente dentro de la red CSR y la comunidad de expertos legales, constituye un medio para que la empresa aprenda de cualquier error que pudiera

haberse cometido, sirviéndose de la experiencia para elevar cada vez más el listón en lo que se refiere a los procesos para el cumplimiento de las normas.

	2005	2004
Decisiones judiciales relativas a leyes antimonopolio y normas sobre competencia	Ninguna	Ninguna
Descripción de políticas, sistemas de gestión, procedimientos y mecanismos de cumplimiento para prevenir las prácticas contrarias a la competencia.	i) Código Ético de EADS que incluye, entre otras, todas las disposiciones relevantes del Código Ético relativas al cumplimiento de las leyes sobre competencia, y ii) análisis periódicos de riesgos legales a medida que los problemas se van presentando	i) El Código Ético de EADS que incluye, entre otras, todas las disposiciones relevantes del Código Ético relativas al cumplimiento de las leyes sobre competencia, y ii) análisis periódicos de riesgos legales a medida que los problemas se van presentando.

Ámbito: EADS.

### 2.1.3 Normas de Gobierno Corporativo

Un aspecto importante en EADS es el cumplimiento de las normas de Gobierno Corporativo. Se lleva a cabo un desarrollo y control de las prácticas de buen gobierno para cumplir la responsabilidad del Consejo frente a los accionistas, para supervisar el trabajo de la Dirección en la gestión de la actividad de la empresa, y para servir a los intereses a largo plazo de los accionistas.

En 2004, el Consejo de Administración de EADS siguió poniendo de relieve el principio fundamental de maximizar el valor para el accionista y el cumplimiento de las leyes aplicables y los preceptos de gobierno corporativo en los países donde la empresa desempeña su actividad, al mismo tiempo que reforzaba su enfoque en las buenas prácticas de gobierno corporativo.

La estructura de Dirección de EADS ha demostrado ser eficaz y estar bien adaptada para cumplir su compromiso mediante una relación sostenible y equilibrada con las partes afectadas por la actividad de EADS. Garantizar el desarrollo de las relaciones con los empleados y los proveedores, así como asegurar la satisfacción del cliente, sigue siendo una de las bases sobre las que se asientan el éxito de EADS, sus operaciones y su cultura.

#### 2.1.3.1 Política

“– EADS está decidida a ser la referencia en cuanto a la excelencia en el ámbito del Gobierno Corporativo. EADS está decidida a cumplir e incluso superar los requisitos sociales, legales y estatutarios para garantizar una gestión y una contabilidad transparentes.

– EADS se compromete a proporcionar la información y documentación más precisa y fiable posible, en todos los procesos de toma de decisiones y en todas las relaciones comerciales, tanto dentro como fuera de EADS. A fin de alcanzar la máxima fiabilidad, EADS mejora continuamente sus procedimientos de Control Interno y Gestión de Riesgos.”

#### 2.1.3.2 Organización

Véase ‘Parte 1 / Capítulo 2 – Gobierno Corporativo’

## 2.2 Crecimiento sostenible

EADS suministra la tecnología más avanzada actualmente, en el ámbito de la industria aeroespacial y de defensa. EADS se esfuerza por responder a las exigencias de sus clientes de disponer de una tecnología competitiva, rentable e innovadora. El desarrollo del Grupo se basa en su capacidad

para suministrar a los clientes productos y servicios que cumplan las exigencias de los clientes. Para mantener ese desarrollo, hay que centrarse en la calidad del producto, en la innovación continua y en una buena gestión de los proveedores.

### 2.2.1 Calidad del producto y satisfacción del cliente

En su calidad de líder del sector aeroespacial y de defensa, EADS trabaja de forma constante para aprovechar la reputación que le ha granjeado la excelencia de sus productos, sus procesos y sus empleados. Centrada en la mejora continua y en el fomento de la confianza del cliente mediante la mejora de la entrega puntual y de calidad (“OTOQD”), EADS exige que la totalidad de las áreas de su negocio operativo se impongan el reto de mejorar sus niveles de calidad y excelencia operativa, tanto internamente como a lo largo de la cadena de suministros

preside un Consejo de Calidad de EADS compuesto por altos ejecutivos procedentes de las unidades de negocio para acordar con ellos actuaciones y prioridades, así como para dirigir la implantación de un programa de entrega puntual y de calidad en todas las unidades de negocio, facilitando el apoyo y liderando una red de expertos a nivel operativo de las unidades de negocio para asegurarse de que todo el Programa de Excelencia Operativa y de Calidad (“QOEP”) esté organizado en función de las necesidades, prioridades y madurez de cada una de las unidades de negocio. Asimismo representa a EADS en foros relevantes en materia de calidad, estándares y normas tanto a nivel nacional como internacional, en concordancia con la condición de EADS como empresa global del sector aeronáutico y de la defensa.

#### 2.2.1.1 Política

“ – EADS está plenamente comprometida con la consecución de los mayores niveles de satisfacción del cliente, impulsando mejoras continuas en la calidad de sus productos, procesos y personal e implantando los Sistemas de Gestión de Calidad más exigentes.

– EADS trata activamente de conocer la opinión del cliente a través de un proceso estructurado de revisiones al cliente a nivel de todo el Grupo.”

#### 2.2.1.2 Organización

El Responsable Principal de Calidad (*Chief Quality Officer* – “CQO”) es el encargado de estimular, dirigir y apoyar a las unidades de negocio para que pongan en práctica mejoras continuas en los resultados de entrega puntual y de calidad a nivel operativo, y de mantener y mejorar la confianza que los clientes han depositado en EADS. En particular,

#### 2.2.1.3 Resultados y buenas prácticas

En el segundo semestre de 2004, se lanzó una importante iniciativa destinada a mejorar la confianza y la satisfacción del cliente mediante el impulso de mejoras operativas en los procesos industriales que contribuyen a realizar una entrega puntual y de calidad de los productos y servicios a los usuarios finales. En 2005 dicho ‘Programa de Excelencia Operativa y de Calidad’ (“QOEP”) fue aplicado en las unidades de negocio de EADS.

Este programa actúa sobre cinco áreas principales de mejora:

#### Confianza del cliente

A comienzos de 2005 lograba definirse una metodología común con vistas a una aplicación consistente en todo el Grupo. Esta metodología del proceso de Revisión del Cliente (“**CRp**”) se basa en una serie estructurada de entrevistas llevadas a cabo con los principales responsables de los clientes estratégicos de EADS. Las entrevistas son llevadas a cabo por los directivos de mayor nivel de las unidades de negocio.

El objetivo consiste en medir el nivel de confianza del cliente, que es mucho más importante que la satisfacción para determinar su lealtad. EADS aspira a evaluar (y mejorar de manera permanente) la relación entre el Grupo y cada uno de sus clientes. Dichas entrevistas dan lugar a planes de mejora, siendo el entrevistador el responsable de comunicar al entrevistado los avances realizados por dichos planes.

En 2005 se completaron cinco revisiones (MTA, DS España, Eurocopter, Seca y Socata); tres de estas revisiones se encuentran en fase de planificación (MTA, DS España y Eurocopter). Seis unidades de negocio iniciaron la etapa de diseño y revisión, principalmente para clientes en el ramo de la defensa.

En 2005 se han preparado asimismo otros CRps de mayor complejidad. La ejecución de los mismos tiene lugar a nivel nacional en vez de hacerlo a nivel de las unidades de negocio ya que las actividades de compra procedentes de los gobiernos, por su naturaleza, superan a las unidades de negocio. La revisión española se llevó a cabo en 2005; la francesa se inició en 2005 y durará hasta mediados de 2006. La alemana y la británica se iniciarán en 2006.

#### Los procesos de la cadena de suministros

Más del 70% de los productos de EADS procede de proveedores externos. Si un proveedor falla en calidad o en plazos de entrega de los suministros también fallará EADS. Ya no es suficiente gestionar la cadena de suministros a través de los mecanismos contractuales tradicionales. El proceso interno de cada proveedor requiere la existencia de una mayor transparencia para permitir una pronta reacción en caso de deficiencias (lo mismo se aplica a las propias deficiencias de EADS que pudieran reducir los resultados del proveedor). En 2005, EADS desplegó un sistema de diagnóstico de la cadena de suministros (estudios de dos o tres semanas) en varias unidades de negocio, para verificar

la existencia de posibles puntos débiles en la gestión de la cadena de suministros, y elaborar, a partir de los mismos, unos ‘Planes de Respuesta a 90 días’.

En 2005 se llevaron a cabo diez diagnósticos en siete unidades de negocio: Electrónica de Defensa, Sistemas de Aviación Militar, Astrium, Sistemas de Defensa y Comunicación, LKF, Seca y MTA.

Dichos estudios dieron origen a planes de actuación en tres unidades de negocio (una en Electrónica de Defensa y Seca, dos en MTA). La aplicación comenzó en el año 2005 (otras unidades de negocio están preparando planes de mejora).

#### DRIVER y *Black Belt* EADS

Hasta 2005, EADS “únicamente” esperaba que cada directivo mejorase la eficacia operativa de su equipo; en la actualidad, EADS proporciona a sus directivos una metodología y un conjunto de herramientas para la mejora. Tal es el cometido de la metodología “DRIVER” diseñada en 2005, junto con los procedimientos de formación correspondiente (más de 50 módulos de formación y 30 herramientas). DRIVER está diseñada específicamente para EADS. La formación correspondiente puede facilitarse en formato “*Green Belt* EADS” (una semana), o bien “*Black Belt* EADS” (cuatro semanas). Para ser reconocido como Impulsores de Calidad, los *Black Belts* EADS, además de su formación, deberán completar un proyecto de mejora que puede extenderse hasta seis meses, aportando ventajas evaluadas en términos de resultados en calidad y plazos, ahorro de costes o ambas.

En 2005, 97 *Black Belts* EADS fueron formados a lo largo de siete sesiones en MTA, Eurocopter, Electrónica de Defensa, Airbus, Seca, LFK y Socata. Seis empleados adquirieron su cualificación a base de completar el proyecto de mejora y 16 pasaron por el ciclo de formación para *Green Belt*.

#### Puertas de Calidad

Todos los procesos de EADS constan de etapas: desde la oferta hasta la entrega de muestras para un proceso de desarrollo; desde el mecanizado hasta el montaje final para un proceso de fabricación. Antes de que el producto pase a la etapa siguiente, cada paso deberá ser cuidadosamente verificado. De otro modo los problemas podrían transferirse a una fase del proceso en la que su resolución fuera más complicada y costosa. Partiendo de esta simple evidencia se

a una fase del proceso en la que su resolución fuera más complicada y costosa. Partiendo de esta simple evidencia se comenzó a aplicar una metodología en algunas unidades de negocio, estableciendo contratos internos por escrito entre las dos partes (en sentido ascendente y descendente) situadas a cada lado de una “puerta” entre dos etapas importantes de un proceso de desarrollo o de producción.

Este sistema de puertas de calidad ha seguido extendiéndose durante el año 2005. Airbus lo había aplicado con anterioridad a este ejercicio; Eurocopter comenzó a aplicar su puerta de calidad en 2005.

### Medición de Alto Nivel

En 2005 se definió una serie de parámetros de medición de alto nivel para evaluar los resultados de las mejoras en las unidades de negocio, en términos de confianza del cliente y entrega puntual y de calidad, que comenzaron a aplicarse el mismo año.

He aquí las tres mediciones genéricas:

- Índice de Confianza del Cliente (derivado del procedimiento de valoración del cliente al cual se hizo mención anteriormente);
- Índice de entrega puntual y de calidad para programas de desarrollo; y
- Índice de entrega puntual y de calidad para productos de suministro tangibles.

La aplicación de estas mediciones es competencia de los jefes de las unidades de negocio.

En 2005 se han definido mediciones de alto nivel normalizadas en cinco unidades de negocio (MTA, Electrónica de Defensa, Eurocopter y Sistemas de Aviación Militar), estando operativas en dos de ellas (MTA y Electrónica de Defensa).

## 2.2.2 Apoyo y protección de la innovación

### 2.2.2.1 Estrategia de innovación

La innovación, como motor del crecimiento futuro, es una de las áreas clave en las que EADS está concentrando su actividad. EADS ha establecido un número de programas de cooperación con universidades y organizaciones científicas para desarrollar conjuntamente nuevas tecnologías, y de modo continuo evaluar las nuevas oportunidades para extender dichas relaciones de cooperación en este ámbito.

#### Política

*“El objetivo de nuestra estrategia de innovación es incrementar la competitividad a través de la mejora continua de la calidad de los servicios y productos y de la eficiencia de los procesos. Los dos principales pilares de nuestra estrategia son la red de Investigación y Tecnología (“I+T”) de EADS y el Centro de Investigación Corporativo (“CRC”).”*

#### Organización

La estrategia de innovación de EADS tiene tanto elementos centralizados como descentralizados, en virtud de la organización característica de EADS en unidades de negocio. Todas las actividades de I+D y aproximadamente el 80% de las actividades de I+T se encuentran descentralizadas. La I+D es responsabilidad de cada una de las unidades de negocio, para asegurar el desarrollo de productos y servicios que respondan a las necesidades de los clientes y ofrecer soluciones competitivas que se correspondan con las expectativas del mercado.

Los esfuerzos centralizados son representados tanto por la red de I+T de EADS como por el CRC.

La Red de I+T coordina las actividades de investigación y tecnología que afectan a varias unidades de negocio y al CRC. La red está organizada en campos tecnológicos de interés común, como Materiales y Estructuras, Electrónica, Navegación y Control y Tratamiento de Imágenes. En cada uno de estos campos existe un grupo de expertos en I+T, formado por representantes de las entidades interesadas

en un trabajo compartido en dicho campo, quedando así garantizada una colaboración transversal eficaz. La Red permite establecer un programa I+T compartido y facilita el tráfico de datos y resultados de la investigación dentro del Grupo. La gestión de la Red I+T de EADS y el proceso de toma de decisiones tienen lugar de forma colegiada entre todos los participantes, fomentando intercambios ascendentes y descendentes entre el personal experto y la dirección. Un grado adicional de coordinación centralizada en I+T se consigue gracias al equipo del Responsable Principal de tecnología entre las unidades de negocio EADS, el CRC y la sede central, con el fin de gestionar las relaciones con los socios externos, así como con empresas, organizaciones industriales, laboratorios de investigación y universidades, por ejemplo, en proyectos de investigación conjuntos.

El CRC realiza investigación aplicada y apoya a la Red de I+T actuando como plataforma para el intercambio de know-how y subrayando las posibles sinergias en todo el Grupo. El CRC tiene dos sedes principales, en París y Munich y emplea a unas 600 personas, incluyendo a los estudiantes de doctorado y estudiantes universitarios en prácticas. Además, mantiene centros de investigación de proximidad en Toulouse, Nantes (inaugurado en 2005) y Hamburgo, con el objeto de facilitar la transferencia de conocimiento a las unidades de negocio en los centros mencionados. En Moscú existe una oficina de enlace, lo cual permite un mejor acceso a las instituciones científicas rusas. Asimismo EADS proyecta la creación de un centro en España y una extensión a otros países (como por ejemplo Singapur y Qatar) a través de laboratorios y oficinas para desarrollar la cooperación y aprovechar las competencias allí donde pudiera haberlas.

El CRC y la comunidad I+T de EADS mantienen y fomentan relaciones académicas establecidas con universidades de prestigio y centros de enseñanza de alta tecnología, proporcionando trabajo a estudiantes de doctorado, estudiantes de postgrado en prácticas y candidatos

al doctorado, y también mediante la subcontratación de proyectos de investigación específicos.

Véase también “Parte 1/1.1 Examen y análisis, por parte de la Dirección, de la Situación Financiera y Resultados de las Operaciones”.

### Resultados y buenas prácticas

La innovación continuada ha constituido, en el pasado, el secreto del éxito de EADS y el Grupo está convencido de que su importancia será todavía mayor en el futuro. Se están acortando los ciclos de innovación y aparecen nuevos competidores en todos los campos de actividad de EADS. Para seguir liderando los mercados en el futuro, EADS tendrá que estar a la cabeza, con soluciones innovadoras.

Los programas de innovación tecnológica se gestionan en contacto con la Red de I+T y el CRC de EADS, así como con una importante red de expertos de alto nivel de las unidades de negocio. EADS aspira a hacer un mejor uso de los recursos disponibles mediante una mayor interacción con científicos externos y organizaciones de investigación aplicadas. Esta cooperación permite a EADS gestionar los recursos disponibles en estas organizaciones, que a su vez se benefician del sistema de conocimientos de EADS.

En 2005 el Grupo invirtió 614 millones de euros en I+D, (frente a los 510 millones de euros de 2004), para desarrollar tecnologías con vistas a productos, servicios y procesos futuros. El CRC, centrado en investigación aplicada y tecnologías estratégicas a largo plazo, dedicó 93 millones de euros a programas de investigación en las siguientes áreas: Materiales y Estructuras, Acústica, Microsistemas y Electrónica, Ingeniería de Sistemas y Técnicas de Gestión de la Información. Por otra parte cabe destacar el desarrollo de sinergias entre las unidades de negocio como resultado de la red de investigación y desarrollo de EADS a través de 136 proyectos compartidos con una inversión total de 90 millones de euros.

	2005		2004		2003	
	En miles de millones de €	Como porcentaje de los ingresos	En miles de millones de €	Como porcentaje de los ingresos	En miles de millones de €	Como porcentaje de los ingresos
I+D autofinanciada*	2,1	6,1%	2,1	6,6%	2,2	7,3%
Gastos de I+T	0,61	1,8%	0,51	1,6%	0,45	1,5%

Ámbito: EADS.

(\*) Véase “Parte 1/1.1.3.4 Gastos en Investigación y Desarrollo”.

### Iniciativa de Tecnología Avanzada

En 2004, se puso en marcha la **Iniciativa de Tecnología Avanzada (“ATI”)** con el objetivo de impulsar el aumento de la eficiencia en innovación e I+T de la empresa, que ha continuado en 2005. Esta iniciativa implica una evaluación y un pronóstico de tecnologías, a la par que intenta dar respuesta a los interrogantes siguientes: ¿Cuál es el alcance que revisten las tecnologías dentro de EADS? ¿Cómo es el desempeño de EADS respecto a dichas tecnologías en comparación con la competencia? ¿Cuáles van a ser las tecnologías clave en el futuro? EADS incluye asesoría externa para aportar perspectiva y visión. Partiendo de los resultados se elaboran planes de actuación para perfeccionar la estrategia tecnológica global, corrigiendo posibles defectos y optimizando la utilización de recursos. La iniciativa implica en la actualidad a más de 200 gestores tecnológicos, gran parte de los cuales trabajan para la red I+T y el CRC y continuará a lo largo de 2006. ATI ha generado ya diversas recomendaciones en materia de gestión de riesgos tecnológicos así como otras encaminadas a asegurar el liderazgo tecnológico.

### Fundación Corporativa de EADS para la Investigación

Con el fin de mejorar sus vínculos con laboratorios públicos de investigación y universidades, se creó en Francia la Fundación Corporativa para la Investigación de EADS (Fondation d'entreprise). Pretende promover la investigación multidisciplinar en el campo de las tecnologías aeroespaciales y fomentar los intercambios entre investigadores de instituciones de investigación públicas, privadas y universitarias. En 2005, la Fundación financió 17 doctorados y nueve becas de post-doctorado, así como diez proyectos de investigación.

Se han patrocinado diversas actividades de fomento como por ejemplo el **“Premio Irène Joliot-Curie para Mujeres Investigadoras”**, que incentiva la presencia de la mujer en ámbitos de estudios científicos y tecnológicos, o bien promoviendo el estatus de la mujer dentro de la comunidad de investigación francesa poniendo de manifiesto aportaciones profesionales ejemplares para la investigación tanto pública como privada.

El **“Día Aéreo de la Juventud”** se celebra todos los años para fomentar la ciencia y la tecnología entre los más jóvenes. En 2005 se invitó a alumnos procedentes de varios centros

escolares franceses a pasar un día en el Espectáculo Aéreo de París. El día **“Envol Recherche”**, el mayor evento de la Fundación EADS, permite a la Fundación presentar un balance de sus diferentes actividades así como los logros del año. Se invita a los beneficiarios de becas y ayudas para que hagan presentaciones relativas al estado de sus trabajos.

Se prevé poner en práctica otras iniciativas, incluyendo fundaciones, en Alemania, España, el Reino Unido y los Estados Unidos, destinadas a mejorar los vínculos con institutos públicos de investigación y universidades.

### Bauhaus Luftfahrt (centro de investigación de la aviación)

En 2005 EADS y el gobierno del Estado Federado alemán de Baviera unieron sus fuerzas con tres empresas aeroespaciales de Alemania para crear un centro de investigaciones sobre aviación, el Bauhaus Luftfahrt, cuyo cometido consiste en llevar a cabo actividades de naturaleza creativa e investigaciones interdisciplinarias en el sector aeronáutico. Con sede en Munich, esta Asociación Registrada se ve a sí misma como un “laboratorio de ideas” para un nuevo tipo de investigaciones aéreas visionarias, alejadas de lo convencional. El centro aspira a concentrar su actividad en sistemas y conceptos de futuro, así como en la evaluación de sistemas integrados para actividades de investigación de carácter general e interdisciplinar.

### Colaboraciones académicas

EADS considera prioritaria su colaboración con el mundo académico, desarrollándola con vigor reforzando sus relaciones de cooperación cada vez más estrechas y específicas con los laboratorios de las instituciones académicas. En este sentido, en 2005 el CRC de Francia ha establecido una estructura común con varios socios académicos franceses de élite. INNO’CAMPUS fue inaugurado en la célebre École Normale Supérieure (ENS) de Cachan, cerca de París, para profundizar una relación preexistente mediante la asignación de varios investigadores de EADS a los laboratorios de ENS, así como el acceso de los estudiantes a las instalaciones CRC y la celebración conjunta de seminarios y talleres sobre simulación y comportamiento de estructuras. Además, se ha establecido en la ENS una cátedra de “Computación Avanzada en Mecánica Estructural”, financiada por la Fundación Corporativa para la Investigación de EADS.

Junto con Airbus y cuatro escuelas de ingeniería en tecnologías avanzadas (la École Centrale, École des Mines, Polytech & ICAM), se ha establecido en Nantes el denominado TECHNO'CAMPUS. La ubicación de este campus fué seleccionada por la proximidad existente entre unos centros públicos de investigación de reconocido prestigio y dos de las plantas de fabricación de Airbus. TECHNO'CAMPUS goza de un apoyo decidido del Estado Francés, de la administración regional del Loira y de la ciudad de Nantes. Aquí coinciden estudiantes, investigadores e ingenieros procedentes de los centros de enseñanza, el CRC y Airbus para tomar parte en proyectos conjuntos de investigación sobre tecnologías de materiales termoplásticos compuestos y desarrollar procedimientos de ensayo no destructivos.

### 2.2.2.2 Proteger la innovación: La propiedad intelectual

Los derechos de propiedad intelectual (“IP”), como patentes, marcas y *know-how*, tienen un importante papel en la producción y protección de tecnologías y productos de EADS. El uso de los derechos de propiedad intelectual permite a EADS seguir siendo competitiva en el mercado y fabricar y vender sus productos libremente.

#### Política

“– Uno de los activos más valiosos de EADS es su propiedad intelectual, que incluye patentes, secretos comerciales, marcas, copyrights y demás información propietaria. La política de EADS consiste en establecer, proteger, mantener y defender sus derechos sobre toda la propiedad intelectual de interés comercial y utilizar esos derechos de forma responsable.

– EADS respeta también los derechos válidos de propiedad intelectual de terceros y se abstendrá de reproducir o utilizar software u otra tecnología con licencia de otros proveedores, salvo cuando lo permita un acuerdo de licencia aplicable o la legislación vigente.”

#### Organización

La gestión de la propiedad intelectual en EADS es competencia de un comité especializado ubicado en la Sede Central. Dicho comité está formado por directivos con

responsabilidad en materia de propiedad intelectual que trabajan en las filiales principales adscritas al comité.

Todos los años la red de responsables en materia de propiedad intelectual en las empresas del Grupo mantiene un encuentro para explicar la estrategia y la política de EADS relativas a la propiedad intelectual. Asimismo EADS fomenta la formación en cuestiones relacionadas con la propiedad intelectual. Por ejemplo, la Academia Corporativa de Negocios (“CBA”) dispone de una jornada especial sobre propiedad intelectual.

Cada una de las filiales del Grupo EADS es titular de los derechos de propiedad intelectual que son específicos de su actividad concreta. Si esos derechos de propiedad intelectual son valiosos para el Grupo, la filial que los generó puede emitir una licencia que permita su uso general (respetando en la medida de lo posible los intereses de los demás accionistas). EADS también posee derechos de propiedad intelectual de forma directa o de conformidad con acuerdos de licencia con sus filiales. EADS centraliza y coordina la cartera de derechos de propiedad intelectual del Grupo, participando conjuntamente con las filiales en su gestión y promoviendo la concesión de licencias de propiedad intelectual de interés común entre sus filiales. EADS controla la protección de propiedad intelectual generada en los países estratégicos.

EADS también se asegura de que existen procedimientos para proteger la confidencialidad de la propiedad intelectual del Grupo EADS y garantizar contractualmente la protección de los derechos de terceros (en el caso de *joint ventures*). A este respecto, en estos momentos se están reforzando y adaptando los términos y condiciones contractuales de los proveedores cuando se trata con países cuyas leyes de protección de la propiedad intelectual son permisivas. La estrategia de compras incluye también una segmentación del contrato con el fin de reducir al mínimo el riesgo de espionaje industrial y de falsificación.

#### Resultados y buenas prácticas

Con el fin de incrementar el valor añadido del Grupo, el equipo del Director de Tecnología de EADS fomenta que se comparta todo el conocimiento de todas las unidades de negocio, así como los recursos, las competencias, los medios de investigación y el presupuesto que permitan adquirir nuevos conocimientos, con tal de que sean respetados los entramados legales y contractuales existentes.

Por ejemplo, todos los contratos entre unidades de negocio del Grupo relativos a I+D deben contener disposiciones sobre propiedad intelectual que permitan el flujo de conocimientos (Normas de la red de I+T de EADS).

En 2005, la cartera de derechos de propiedad intelectual de EADS comprendía unos 4.900 inventos (aproximadamente 4.400 en 2004), cubiertos por aproximadamente 15.000 patentes en todo el mundo.

	31 diciembre de 2005	31 diciembre de 2004
Nuevos inventos registrados (algunos de ellos protegidos por varias patentes)	586	521
Cartera de patentes EADS	15.036	13.515

Fuente: EADS.

## 2.2.3 Gestión de proveedores: Fomento de una relación de beneficio mutuo con los proveedores de EADS

La filosofía establecida en EADS acerca de la subcontratación comporta la idea de crear relaciones de beneficio mutuo, integradoras y con potencial de desarrollo con los mejores proveedores del mundo. Su estrategia de compras se ha diseñado para alcanzar ese objetivo.

### 2.2.3.1 Política

*“– Los proveedores representan un importante porcentaje del valor de los productos de EADS y tienen un papel fundamental en la satisfacción del cliente. Teniendo eso en cuenta, EADS se esfuerza por integrarles plenamente en su forma ética de hacer negocios.*

*– Promoviendo una relación mutuamente beneficiosa con los proveedores, los principios de aprovisionamiento de EADS imponen a todos los proveedores la obligación de ser responsables y cumplir sus normas y requisitos en todos los niveles de la cadena de suministro.*

*– EADS tiene el compromiso de mantener relaciones y asociaciones prolongadas con sus proveedores, sobre todo para el desarrollo de know-how tecnológico.”*

### 2.2.3.2 Organización

#### Estrategia de Aprovisionamiento

EADS Corporate Sourcing es el arquitecto estratégico de las funciones de aprovisionamiento y se encarga de orientar de forma general todas las actividades de aprovisionamiento del Grupo, sobre todo en lo que respecta a los principales

elementos de la estrategia de compras, que son el marketing de compras, el aprovisionamiento global, el aprovisionamiento conjunto, la evaluación de proveedores y la compartición de riesgos y oportunidades.

- **El objetivo del marketing de compras y aprovisionamiento global** consisten en identificar los mejores proveedores posibles de todo el mundo y evaluar sus habilidades y sus certificaciones. El marketing de compras adquiere una relevancia cada vez mayor, ya que EADS se dirige a nuevos mercados mundiales de suministros para apoyar el desarrollo industrial global de EADS.
- **Las actividades conjuntas de aprovisionamiento** permiten un apalancamiento de la capacidad adquisitiva de EADS. Un Grupo de importantes compradores pone en común volúmenes de compras de conjuntos de materiales seleccionados para realizar de forma conjunta la negociación. El aprovisionamiento conjunto también permite a las unidades de negocio de EADS utilizar un contrato común por cada proveedor.
- El proceso EADS de **evaluación y desarrollo de proveedores** garantiza una evaluación permanente de la actividad de los proveedores. Los proveedores saben que todas las unidades de negocio aplican el mismo proceso y los mismos criterios: comerciales, logísticos, de calidad, técnicos y de soporte al cliente. Las evaluaciones se dan a conocer a los proveedores para utilizarlas como base para detectar las necesidades de mejora y desarrollo y diseñar planes a tal fin. Teniendo en cuenta la elevada

proporción de compras que requieren los productos y la complejidad de los sistemas, equipos y estructuras adquiridos, EADS prefiere mantener relaciones a largo plazo, fiables, estables y beneficiosas para ambas partes con proveedores principales. Únicamente se estudia la posibilidad de iniciar relaciones de asociación con los proveedores cuyo rendimiento es excelente de forma continuada y que demuestran un interés creíble a largo plazo y que son capaces de apoyar su interés comercial con su propio desarrollo y las correspondientes inversiones. Tales relaciones de asociación deben estar cimentadas sobre el principio de que el proveedor habrá de estar involucrado e integrado desde las etapas iniciales del desarrollo.

- Con los proveedores habrán de compartirse **tanto riesgos como oportunidades** de la actividad empresarial. Las políticas de compras de las unidades de negocio de EADS abordan todos los riesgos comerciales habituales y sugieren un tratamiento para los mismos en los acuerdos contractuales de EADS. Las políticas de compras también establecen principios y normas de actuación para realizar negocios con proveedores tanto actuales como potenciales. Estas normas de actuación indican cómo hay que gestionar las relaciones de colaboración de un modo equitativo en interés de todas las partes implicadas, así como la forma de resolver conflictos mediante un enfoque profesional, tan rápido como sea posible y en conformidad con los convenios de colaboración establecidos mediante acuerdo.

#### Red de Aprovisionamiento

Cada división y unidad de negocio de EADS dispone de su propia función de aprovisionamiento.

Los cinco jefes de compras de las divisiones de EADS integran el Consejo de Jefes de Compras (“CPOC”), presidido por el Director Principal de Compras de EADS. Este Consejo fue establecido en el año 2005 y le incumbe la responsabilidad de aplicar la estrategia de compras del Grupo EADS.

**El Consejo de Jefes de Compras** (existente desde el año 2000), compuesto por los jefes de compras de las divisiones y unidades de negocio, así como por los miembros del equipo corporativo de aprovisionamiento, constituye una plataforma de intercambio de informaciones, experiencia y difusión de la estrategia de EADS en materia de aprovisionamiento.

Una de las primeras decisiones tomadas por el Consejo a principios de 2006 fue establecer una red CSR de aprovisionamientos dirigida por el servicio de aprovisionamiento corporativo de EADS con el propósito de organizar una estrategia general de suministros para EADS acorde con el Código Ético del Grupo. La red CSR de aprovisionamientos trasladará la estrategia de compras CSR en sentido descendente, estableciendo un esquema de evaluación de la actividad relacionada con los proveedores.

Además el Comité Ejecutivo decidió, a mediados de 2005, aplicar una nueva estructura dentro de la organización de aprovisionamientos al efecto de apoyar el desarrollo de la globalización del Grupo. Esta nueva estructura, denominada red de aprovisionamiento global, incluye oficinas locales de aprovisionamiento (“CSOs”) en China, Rusia y la India. Se establecerán otras allí donde lo requiera un volumen creciente de compras por parte de EADS.

Estos centros locales de compras desempeñarán un papel importante de cara al cumplimiento de estándares CSR por parte de proveedores de EADS que tengan su domicilio social en esas regiones.

#### 2.2.3.3 Resultados y buenas prácticas

##### El contexto de compras en 2005

Dado que dos terceras partes de sus ingresos proceden de proveedores externos, una gestión eficiente y eficaz de la relación con los proveedores es clave para el éxito de EADS. Para lograrlo, EADS se concentra en sus principales proveedores. Los 50 proveedores más importantes de EADS realizan el 43% de las entregas, mientras que los 250 más importantes acaparan el 75% de los suministros.

Los sistemas y equipos complejos suponen el 45% de las compras de EADS. Las estructuras, el material y los servicios relacionados con productos suponen otro 36%, mientras que el material de los servicios no relacionados con productos representa el 21% restante

Aunque nos gusta considerarnos un cliente importante para nuestros principales proveedores, EADS pretende que sean independientes y que se mantengan en la brecha del desarrollo tecnológico. Como promedio, los proveedores de EADS obtienen un máximo del 10% de sus ingresos de sus actividades con EADS.

La mayor parte del volumen de compras lo proporcionan grandes empresas. El resto (15%) se reparte entre un gran número de pequeñas y medianas empresas, según la definición que de este término hace la Comisión Europea, es decir, empresas con menos de 250 empleados o un volumen de ventas inferior a los 50 millones de euros.

Las actividades de aprovisionamiento se centran en los países en los que EADS tiene sus sedes principales: Francia, Alemania, el Reino Unido y España, y también en los Estados Unidos. El aprovisionamiento fuera de U.U.EE. y América del Norte es todavía limitado. Sin embargo, EADS prevé una ampliación de sus actividades de aprovisionamiento global con el fin de explotar mejor las oportunidades de incrementar las ventas.

La mayoría de los proveedores de EADS tiene su domicilio social en la Unión Europea (aprox. 75%) y América del Norte (23%), en países donde las prácticas sociales, económicas y medioambientales está bien reguladas por leyes y normativas aplicables. Las condiciones de contratación de EADS exigen que dichos proveedores cumplan en todo momento las leyes y normativas en materia de estándares económicos, medioambientales y sociales, y que sean capaces de anticiparse o cuando menos realizar esfuerzos convenientes para anticiparse a posibles modificaciones en estos estándares.

Para lograr un cumplimiento más efectivo de los requisitos CSR de EADS en la cadena de suministros, los proveedores de primer nivel quedan obligados mediante contrato a trasladar dichos requisitos a sus subcontratistas.

Las políticas de compras reflejan también los requisitos del Global Compact de las Naciones Unidas. Como miembro de ese Global Compact, EADS ha aceptado la responsabilidad de aplicar estos principios en su cadena de suministros exigiendo a sus proveedores que respeten las normas comunes en los ámbitos de los derechos humanos, el medio ambiente y la normativa laboral.

### Influencia de Global Sourcing

EADS aspira incrementar su volumen de compras globales en países donde las normativas existentes no incluyen requerimientos de responsabilidad social de la empresa, llevando a cabo una redacción ampliada de las condiciones de contratación que previamente se venían utilizando en estas regiones. Por consiguiente el esfuerzo de EADS es doble:

por un lado incorporar requisitos CSR adicionales en los contratos de compras y por otro organizar un sistema que permita evaluar al proveedor en términos de responsabilidad social de la empresa.

### Condiciones contractuales de compras relativas a la responsabilidad social de la empresa

Existe la voluntad clara y decidida de continuar desarrollando requisitos CSR; EADS ha expresado los elementos principales de esta política en los contratos de suministros.

Varios aspectos CSR han sido ya tenidos en consideración a través del sistema “ROM” de gestión de riesgos y oportunidades de EADS, que recomienda directrices adecuadas para los apartados contractuales más importantes. Estas guías se encuentran publicadas en la Herramienta de Información sobre Aprovisionamientos de EADS, donde se explican los principios aplicables en la elaboración de contratos, reproduciendo la cláusula de contrato característica y haciendo observaciones prácticas para el comprador. En cada apartado los requisitos son trasladados a los subcontratistas mediante el mecanismo contractual pertinente.

Por ejemplo, en lo que respecta a responsabilidad medioambiental, los principios de elaboración de contratos establecen que “un contrato de compras deberá garantizar el cumplimiento por parte del proveedor de todas las leyes y normativas aplicables, así como los compromisos asumidos por EADS (por ejemplo la iniciativa Global Compact) y los requerimientos del cliente final, de modo particular: (1) se exige al proveedor que preste su apoyo a un enfoque prudente de los retos medioambientales; (2) que emprenda iniciativas encaminadas a fomentar un mayor grado de responsabilidad medioambiental; y (3) que fomente el desarrollo y la difusión de tecnologías beneficiosas para el medio ambiente.” Las recomendaciones al comprador plantean asimismo que EADS se asegure de que el proveedor cumple estándares internacionales como ISO 14000 o EMAS (sobre gestión y auditoría medioambiental).

Asimismo, en lo referente al cumplimiento del compromiso ético asumido por EADS, se recomienda incluir en el contrato elementos clave de dicho compromiso tales como el apoyo, el respeto y la protección de los derechos humanos, a nivel internacional, en la esfera de influencia

# Responsabilidad Social Corporativa

## 2.2 Crecimiento sostenible

de los proveedores; el respeto a la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva; la eliminación de cualquier forma de trabajos

obligatorios o forzados, la calidad de las condiciones laborales como una remuneración justa y seguridad e higiene en el puesto de trabajo, entre otras.

### Indicadores principales de resultado

El cálculo de las cifras siguientes se ha obtenido aplicando los nuevos tipos de cambio Euro/Dólar. Las cifras correspondientes a años anteriores se han estimado consecuentemente (2005: 1,2441; 2004: 1,2438; y 2003: 1,1304).

Volumen de compras: Desglose por país para los 10 más importantes	2005	2004	2003
	Como porcentaje del volumen de compras total	Como porcentaje del volumen de compras total	Como porcentaje del volumen de compras total
Francia	31%	31%	30%
Alemania	22%	23%	25%
EE.UU.	22%	21%	21%
Reino Unido	12%	12%	12%
España	4%	4%	4%
Italia	1%	2%	2%
Países Bajos	1%	1%	2%
Bélgica	1%	1%	1%
Canadá	1%	1%	1%
Suiza	1%	1%	1%

El desglose geográfico de las compras se mantiene estable y centrado en países occidentales.

Importancia de las compras externas de EADS	2005	2004	2003
	Como porcentaje de los ingresos	Como porcentaje de los ingresos	Como porcentaje de los ingresos
	70%	63%	65%

El incremento en el valor de las compras se ha visto influido principalmente por el arranque de la producción del A380, que ha comenzado con carácter previo a las entregas del avión, lo cual supone un aumento temporal de las compras frente al volumen de ventas.

Desglose de las compras por área geográfica	2005	2004	2003
	En porcentaje de las compras totales	En porcentaje de las compras totales	En porcentaje de las compras totales
Europa	75%	77%	74%
América del Norte	23%	21%	24%
Resto del mundo*	2%	2%	2%

Fuente: EADS.

(\*) Incluyendo < 1% en países no pertenecientes a la OCDE.

## 2.3 Protección del medio ambiente

La política medioambiental de EADS abarca todas las fases de la vida útil de un producto, desde su concepción y diseño, hasta la fabricación y el servicio post-venta, incluidas las repercusiones medioambientales de sus centros. Su objetivo es garantizar que todas sus unidades de negocio cumplen las leyes y los reglamentos de cada uno de los países en los

que operan, puesto que EADS está sujeta a un gran número de leyes y reglamentos medioambientales comunitarios, nacionales, regionales y locales, en materia de emisiones al medio ambiente, vertidos a aguas superficiales y subterráneas y la eliminación y el tratamiento de residuos.

### 2.3.1 Política

#### ***“Reducción de las repercusiones medioambientales de las actividades de EADS***

- EADS es plenamente consciente de los efectos de sus operaciones en el medio ambiente y, por lo tanto, considera que controlar y reducir esos efectos es fundamental para su enfoque de la CSR.
- EADS se ha comprometido a reducir de forma continuada el impacto en el medio ambiente, más allá del mero cumplimiento de sus obligaciones legales. Las filiales y los centros de EADS están obligados a garantizar el cumplimiento de las leyes y los reglamentos vigentes en los países en los que operan. El Grupo fomenta la certificación medioambiental de sus procesos de fabricación.

#### ***Toma en consideración de las repercusiones medioambientales de los productos de EADS durante su vida útil***

- Reducir las repercusiones medioambientales de los productos durante su vida útil es muy importante para EADS y para nuestros clientes.
- EADS fomenta la atención activa a criterios medioambientales, mediante la implantación de enfoques de diseño ecológico, en todas las fases de la vida útil de nuestros productos, con el fin de mejorar sus repercusiones medioambientales.”

### 2.3.2 Organización

La gestión de los aspectos medioambientales de las operaciones del Grupo EADS es, tradicionalmente, responsabilidad de las unidades de negocio y los centros. Cada una de las empresas de EADS está sujeta al estricto control y la auditoría de las autoridades en lo que respecta a los procesos de fabricación y certificación de los productos. Asimismo, los clientes incluyen criterios medioambientales en sus especificaciones.

Actualmente la competencia de elaborar informes medioambientales incumbe al Responsable de Calidad.

No obstante se necesita un grado superior de coordinación a nivel corporativo. Se han tomado algunas medidas para establecer un sistema periódico de evaluación de la eficacia medioambiental del Grupo así como para facilitar el intercambio de prácticas adecuadas y la difusión de informaciones relevantes dentro del Grupo, tanto a nivel nacional como de la UE. El sistema está basado en redes preexistentes en las empresas fundadoras de EADS. Para incrementar la eficacia de las políticas medioambientales y proporcionar transparencia, EADS se ha propuesto utilizar

redes especializadas y centradas bien en procesos bien en productos. Este enfoque precisa una validación general.

EADS participa en Grupos de trabajo medioambiental de organizaciones sectoriales como GIFAS en Francia, BDLI (Bundersverband der Deutschen Luft und Raumfahrtindustrie) en Alemania y SBAC en el Reino Unido. Para poner un ejemplo, el Comité Medioambiental de GIFAS está presidido por un representante de Airbus. EADS y Eurocopter también se hallan presentes en el mencionado comité. En 2005 el

comité definió e implementó un sistema de vigilancia legal y normativo para mayor ventaja del sector en Francia.

A nivel europeo, el Comité Medioambiental de ASD (Asociación de Industrias Aeroespaciales y de Defensa de Europa) se encuentra presidido por Airbus.

A nivel mundial, el comité medioambiental de ICCAIA (Consejo Coordinador Internacional de la Asociación de Industrias Aeronáuticas), de la cual ASD es miembro europeo, está presidida por Airbus desde 2004 y hasta 2007.

### 2.3.3 Resultados y buenas prácticas

#### Certificación y registro de los centros

EADS fomenta la certificación medioambiental en sus centros industriales. Al 31 de diciembre de 2005, 29 centros disponían de certificaciones ISO 14001 o registro EMAS, englobando a un total del 42% de la fuerza de trabajo de EADS.

Airbus se ha propuesto el objetivo de conseguir la certificación estándar internacional medioambiental ISO 14001, referida a organizaciones completas, para finales de 2006. A finales de 2005 solamente quedaban dos centros europeos, Hamburgo y Toulouse, sin disponer de la certificación ISO 14001, conforme a lo establecido en el calendario de aplicaciones de Airbus. Estos proyectos deberán estar terminados en abril de 2006, incrementando el ratio anterior desde el 42% al 64%. El cumplimiento de normas en los centros es tan sólo parte de una estrategia de certificaciones que incluye a todo el Grupo.

Merced a este proceso de mejora continua, Airbus amplía su conocimiento experto en materia medioambiental en todos sus centros y funciones, expandiendo su red medioambiental dedicada a los centros. A los expertos medioambientales se les ha asignado la misión de revisar y mejorar todos los aspectos ecológicos del funcionamiento de la empresa en la totalidad de sus ámbitos operativos. Estos expertos desempeñan un papel decisivo en el proceso de certificación, incluyendo análisis medioambientales para los productos Airbus. Iniciada en 2006, la certificación de productos constituye el otro elemento fundamental que habrá de llevar a una certificación general corporativa de Airbus.

En diciembre de 2005 la sección Transporte Espacial de EADS también decidió conseguir una certificación ISO 14001 para su centro de Francia a finales de 2006, una vez renovadas con éxito las certificaciones de las plantas alemanas en 2005.

Lo mismo es válido para ASTRIUM: nueva certificación de centros británicos y alemanes en 2005, certificación del centro francés (Toulouse) programada para el mes de abril de 2006.

#### Gestión medioambiental orientada a centros y productos (SPOEMS)

Mientras que la ISO 14001 clásica implica únicamente certificaciones orientadas al centro industrial, Airbus ha unido sus esfuerzos a los de otras organizaciones (Cámara de Comercio, Asociaciones de Comercio Internacional, EADS Alemania...) al objeto de establecer normas para un enfoque dirigido a la certificación medioambiental tanto de centros como de productos a lo largo de la vida útil de los mismos (constituyendo el centro de producción tan solo un aspecto más de este ciclo del producto). Este enfoque ayudará a Airbus, y también a las organizaciones restantes, a determinar de manera sistemática las repercusiones medioambientales de sus productos a lo largo de la vida útil de los mismos, para incluir mejoras en las etapas iniciales de diseño.

SPOEMS ha sido seleccionado por la Unión Europea para su programa "LIFE".

## Reciclado de residuos

Con el apoyo de las certificaciones ISO 14001, las unidades de negocio están asumiendo numerosas iniciativas locales sobre reciclado de residuos, más allá de lo exigido por las certificaciones (identificación, separación, gestión de usos). Como ejemplo cabe destacar Astrium en el Reino Unido: iniciación de dos flujos de gestión de residuos: cristal y papel.

## Cambio climático

Las operaciones de EADS suponen un impacto muy reducido en cuanto a emisión de gases invernadero. Por lo general EADS realiza consumos de energía para calefacción e iluminación (oficinas, edificios administrativos, plantas de fabricación, etc.).

El cambio climático implica un riesgo potencial para EADS por la vía de un incremento sostenido en los costes de la energía. No obstante, tanto por razones de coste como de eficacia operativa el Grupo está de acuerdo en que hay que asumir la responsabilidad de una reducción en el consumo energético allí donde sea posible; EADS ve aquí la oportunidad de realizar mejoras permanentes.

En 2005 EADS fue una de las empresas participantes en el Panel G8 sobre el Cambio Climático, dirigido por Tony Blair, de cara a posibles actuaciones en el marco del Protocolo de Kyoto. En este sentido la iniciativa GMES (Monitorización Global del Medio Ambiente y la Seguridad) se adelanta a la especificación de un sistema de satélites para la vigilancia de las emisiones de gases invernadero.

Como ejemplo adicional ATR aplica también una “política verde” en el diseño de sus aviones. Los aviones de ATR son los más económicos en consumo de combustible de su categoría, gracias a la avanzada tecnología de sus motores y al alto grado de eficiencia de sus turbinas. Si queremos reducir las emisiones de los motores estos deberán tener un menor consumo de combustible. En trayectos con radios operativos de 200 millas náuticas el consumo por viajero del ATR 72-500 es hasta un 15% inferior al de un automóvil europeo típico. Las emisiones de CO (monóxido de carbono) por viajero resultan 15 veces menores que las de un automóvil, siendo comparables a las del ferrocarril. Y en lo que respecta a óxidos de nitrógeno, el ATR contamina tres veces menos que un coche y un 40% menos que una locomotora.

Todos estos factores han hecho del ATR un avión respetuoso con el medioambiente que contribuye al efecto invernadero en medida mucho menor que cualquier otra forma de transporte.

La compatibilización de objetivos medioambientales (reducción en las emisiones de CO<sub>2</sub>) y ambiciones económicas (reducción en el consumo de energía) ha inspirado gran número de iniciativas locales, como la instalación de maquinaria energéticamente eficiente en Astrium Reino Unido o la mejora en la productividad de las salas limpias de montaje para satélites en Astrium Alemania. Otro ejemplo lo constituye la instalación de una planta fotovoltaica con un pico de potencia de 98,6 kilovatios conectada a la red pública en el tejado de un nuevo edificio de Airbus España.

## Directiva sobre restricción de sustancias peligrosas (RoHS)

En 2005 se atendió al importantísimo asunto de la eliminación del plomo en los componentes electrónicos para la industria aeroespacial, algo de gran importancia para la vida del producto. Este es terreno de aplicación de la directiva europea RoHS, que restringe la utilización de seis productos tóxicos (plomo, cromo hexavalente, mercurio, cadmio, PBB y PBDE) en la fabricación de dispositivos electrónicos, haciendo necesaria una substitución. La principal dificultad de tales substituciones reside en la prolongada vida útil de los productos aeronáuticos y en las rigurosas certificaciones de seguridad de los mismos; introducir materiales substitutivos implica ensayos y certificaciones adicionales. Como consecuencia de ello la Comisión Europea admite que “aquellos equipos que incluyan las sustancias de referencia y que estén específicamente diseñados para su instalación en aeroplanos, buques u otros medios de transporte, quedarán fuera del ámbito de aplicación de la Directiva RoHS”. Asimismo los productos de defensa quedan excluidos de la directiva RoHS.

En 2004, EADS organizó una red específica dedicada a los residuos eléctricos y electrónicos (“WEEE”) afectados por las definiciones de la directiva. EADS concedió prioridad a la substitución del plomo. Se emitió un documento en julio que fue trasladado a la cadena de suministros y a la comunidad de ingeniería. Se están elaborando estándares que hagan posible el tránsito global de la industria aeronáutica a una nueva era de producción sin plomo, teniendo en cuenta la urgencia

## Responsabilidad Social Corporativa

### 2.3 Protección del medio ambiente

medioambiental de prohibir las soldaduras de plomo y buscar soluciones de seguridad y fiabilidad demostradas, libres de plomo.

EADS y un gran número de sus unidades de negocio (Airbus, MBDA, Electrónica de Defensa, Transporte Espacial) toman parte en LEAP (Electrónica sin Plomo para el Proyecto Aeroespacial), un consorcio que se está encargando de elaborar dichos estándares. Asimismo EADS y Boeing han decidido unirse para hacer frente a esta complicada transición, definiendo en común las soluciones tecnológicas, los protocolos de validación de ensayos y las normas de gestión de configuraciones que a lo largo de los próximos años habrán de ser implementadas por la Industria Aeroespacial y sus proveedores.

Se están comenzando a utilizar herramientas informáticas (planta de defensa de Ulm) para la detección y gestión de sustancias peligrosas como el plomo, desde el suministro hasta la utilización.

#### Desguace y reciclaje de aviones

La vida útil de un avión es de unos 30 años; consecuentemente está ya próxima la fecha de finalización de los primeros aparatos Airbus. Durante los próximos 20 años se estima que unos 200 aviones habrán de ser retirados anualmente del mercado mundial.

Hasta la fecha los aparatos antiguos eran estacionados en hangares y desmantelados sin ningún tipo de precaución ecológica. Airbus, junto con EADS CRC, Sogerma, Sita (sociedad de gestión de residuos) y la Prefectura de Hautes-Pyrénées, ha creado un consorcio para el desguace y reciclaje de aparatos antiguos. Este proyecto de 2,4 millones de euros, denominado PAMELA (Process for Advanced Management of End of Life Aircraft) fue autorizado en 2005; se establecerá un centro especial en el Aeropuerto de Tarbes, donde se proyecta ensayar procedimientos para la retirada y reciclaje de aviones en condiciones seguras y ecológicamente responsables. El propósito de este proyecto consiste en demostrar que es posible la reutilización de hasta el 85-95% de los componentes aeronáuticos. También permitirá a EADS mantenerse en guardia frente a posibles desarrollos futuros en las regulaciones medioambientales de Europa. El primer avión desguazado será un Airbus A300 entregado por una compañía turca. Su desguace durará 20 meses. Pamela también supondrá la creación de unos 100 puestos de trabajo durante los próximos años.

**Información complementaria:** Con periodicidad bianual Airbus publica un informe sobre el Medio Ambiente, disponible en su página web: [www.airbus.com](http://www.airbus.com) - En junio de 2006 se publicará el cuarto informe.

	2005
ISO 14001/EMAS - Lista de centros certificados	29
Número de centros avalados por EU-ETS	11
Total emisiones CO <sub>2</sub> (en ton)	309.000
Total emisiones CO <sub>2</sub> declaradas bajo EU ETS (en ton)	153.000
Uso primario de energía desglosado por fuente primaria (en MWh)	2.850.000
Emisión de compuestos orgánicos volátiles (en ton)	3.500
Consumo de agua total (en m <sup>3</sup> )	4.100.000
Volumen total de descarga de agua (en m <sup>3</sup> )	2.100.000
Generación total de residuos peligrosos (en ton)	40.400
Generación total de residuos no peligrosos (en ton)	65.000

Ámbito: cobertura del 80% de la plantilla de personal EADS, estadísticas del 2005 elaboradas a partir del material, las definiciones y armonización existente entre los varios países en los que opera EADS. Cifras redondeadas (excepto el número de centros).

## 2.4 Recursos Humanos: Relación empleador – empleado

La principal misión de la función RRHH del Grupo EADS es garantizar que EADS, como Grupo integrado, atraiga, desarrolle y conserve una plantilla del máximo nivel. También facilita la continua integración e internacionalización del Grupo y fomenta un espíritu común en todas las estructuras organizativas y operativas del Grupo. La mejora continua de la salud y la seguridad en el puesto de trabajo constituye también un objetivo prioritario del Grupo EADS.

La aplicación de políticas de recursos humanos en el Grupo se basa en un número de principios fundamentales como el

cumplimiento de la norma de igualdad de oportunidades, la existencia de una seguridad máxima en el puesto de trabajo, el apoyo de un esfuerzo importante en formación y reciclaje y el mantenimiento de un diálogo social proactivo.

Los estándares globales de EADS así como los principios para resolución de problemas sociales, éticos y legales se encuentran definidos en el Código Ético y en el Acuerdo Marco Internacional (“IFA”) suscrito en junio de 2005 con el Consejo Europeo del Trabajo.

### 2.4.1 Información sobre la plantilla y la organización del trabajo

A 31 de diciembre de 2005, la plantilla de EADS estaba compuesta por 113.210 empleados. El incremento global con respecto a 2004 ha sido del 2,3%, con una mayoría de nuevas contrataciones en Airbus y Eurocopter.

En 2005, los empleados fijos eran el 98% del personal. Dependiendo del país y la posición jerárquica, la semana laboral fluctúa entre las 35 y las 40 horas.

En 2005, 7.843 empleados entraron a trabajar para EADS en todo el mundo (4.952 en 2004), de los cuales 4.018 ingresaron en Airbus. En el transcurso del mismo período 5.471 empleados dejaron EADS (2004: 4.108).

En total, un 97% de la plantilla de EADS trabaja en Europa, distribuida en 80 plantas.

#### Plantilla por División y Zona Geográfica

En las tablas siguientes se describe la composición de los efectivos de EADS, por sector de negocio y zona geográfica. Los empleados de las empresas que se han contabilizado mediante el método proporcional (como ATR, MBDS y Astrium) se incluyen en las tablas de conformidad con las mismas proporciones.

Las estadísticas de 2004 y 2003 han sido ajustadas para reflejar la nueva estructura organizativa establecida en 2005; “Otros negocios” incluye EADS Sogerma, EADS Socata y ATR.

Empleados de EADS por División	31 dic. 2005	31 dic. 2004	31 dic. 2003
Airbus	54.721	51.959	49.520
Sistemas de Defensa y Seguridad	23.237	24.268	24.844
Eurocopter	12.755	11.850	11.543
Aviones de Transporte Militar	3.976	3.856	3.428
Espacio	10.985	11.053	11.991
Sede central, Centro de Investigación y otros negocios	7.536	7.676	7.809
<b>Total EADS</b>	<b>113.210</b>	<b>110.662</b>	<b>109.135</b>

## Responsabilidad Social Corporativa

### 2.4 Recursos Humanos: Relación empleador – empleado

Empleados de EADS por región	31 dic. 2005		31 dic. 2004		31 dic. 2003	
	Importe	En %	Importe	En %	Importe	En %
Francia	43.286	38,2%	42.807	38,7%	42.858	39,3%
Alemania	41.438	36,6%	40.325	36,4%	41.103	37,7%
España	8.710	7,7%	8.435	7,6%	8.063	7,4%
Reino Unido	14.297	12,6%	14.045	12,7%	13.125	12,0%
Italia	729	0,7%	734	0,7%	682	0,6%
EE.UU.	1.877**	1,7%	2.166	2,0%	1.851***	1,7%
Otros países*	2.873	2,5%	2.150	1,9%	1.453****	1,3%
<b>Total EADS</b>	<b>113.210</b>	<b>100%</b>	<b>110.662</b>	<b>100,0%</b>	<b>109.135</b>	<b>100,0%</b>

(\*) En 'Otros países' se incluyen empleados de otros 13 países.

(\*\*) Esta disminución se debe en su mayor parte a la venta de los servicios de EADS Telecom y EADS Aeroframe.

(\*\*\*) La estadística reflejaba anteriormente (2.554) que correspondían a las Américas (EE.UU., Canadá, México y Brasil).

(\*\*\*\*) La estadística reflejaba anteriormente (750) al no incluir Canadá, México y Brasil.

Contratos a tiempo parcial	2005	2004
	En %	En %
Francia	4%	3,7%
Alemania	3,2%	3,2%
España	0,0%	0,02%
Reino Unido	1,4%	0,82%
EE.UU.	0,1%	0,0%
Otros países	ND	1,3%
<b>Total EADS</b>	<b>3,2%</b>	<b>2,87%</b>

## 2.4.2 Organización de los Recursos Humanos

EADS ha desarrollado una innovadora gestión de RRHH, definiendo una política europea, aunque teniendo en cuenta las legislaciones nacionales.

La función de RRHH del Grupo EADS opera en todo el mundo como líder estratégico de RRHH y trabaja en estrecha colaboración con las divisiones y unidades de negocios, que se encargan de los aspectos operativos de RRHH para la mayoría de los empleados, con la excepción de la alta dirección, que es responsabilidad de los RRHH corporativos.

Las comunidades de RRHH funcionan en estrecha colaboración, compartiendo prácticas adecuadas en el plano funcional. Periódicamente, se organizan reuniones de directivos de RRHH tanto en el ámbito nacional como europeo. En la actualidad, existe una base de datos global, que está siendo desarrollada de manera permanente al efecto de cumplir las necesidades de integración de EADS.

En el ámbito corporativo, cuatro departamentos de apoyo desarrollan la gestión global de RRHH de EADS:

Planificación y Política, Retribución y Beneficios, la Academia Corporativa de Negocios ("CBA") y Desarrollo Directivo. Se encargan de:

- gestionar el desarrollo de RRHH de los 200 puestos clave;
- diseñar políticas, directrices y herramientas para todos los procesos de RRHH a lo largo del Grupo, como nombramientos, rotación de puestos, movilidad internacional, retribución y beneficios, proyectos electrónicos de RRHH, etc.
- organizar e impartir cursos de formación para ejecutivos, para todos los ejecutivos y potenciales ejecutivos, a través de la Academia de Negocios Corporativos y coordinar las actividades de formación del Grupo para todos los empleados; y
- mejorar la transferencia de buenas prácticas en la comunidad de RRHH de EADS.

## 2.4.3 Políticas y resultados de los Recursos Humanos

### 2.4.3.1 Seguridad y Salud en el Trabajo: Creación de un lugar de trabajo seguro para los empleados y subcontratistas de EADS

#### Política

- “– EADS considera que la protección de la seguridad y la salud de sus empleados en el lugar de trabajo es una cuestión fundamental y prioritaria para el Grupo”.
- EADS tiene el compromiso de mantener condiciones laborales seguras y saludables para sus empleados. Las Unidades de negocio y las filiales de EADS son las encargadas de aplicar las políticas de Seguridad y Salud en el Trabajo, sobre la base de la evaluación, la previsión y la gestión del riesgo y teniendo en cuenta los aspectos específicos y las necesidades del personal.”

#### Organización y resultados

La gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo se realiza esencialmente en cada una de las sedes, con arreglo a la normativa nacional aplicable.

Sin embargo, determinados indicadores de salud y seguridad han comenzado a ser aplicados a nivel de unidad de negocios para registrar principalmente los accidentes laborales.

A modo de ejemplo de los resultados obtenidos por el Grupo, la incidencia y gravedad de los accidentes\* registrados en Airbus ha disminuido de manera notable durante los ejercicios 2004 y 2005, al tiempo que aumentaban las entregas de aeronaves.

Airbus	2005	2004
Tasa de siniestralidad	12,61	13,18
Gravedad	0,184	0,236

En lo referente al riesgo de gripe aviar a partir del último trimestre de 2005, los coordinadores de salud y seguridad de las Unidades de negocio y los países han sido movilizados a nivel corporativo para seguir las recomendaciones emitidas por la Organización Mundial de la Salud y enviar las pertinentes informaciones al personal destacado en el extranjero y a los desplazados por motivos laborales.

\* Accidentes registrables (siniestros laborales con resultado de ausencia del puesto laboral superior a los 3 días)

### 2.4.3.2 Cuidado de los empleados de EADS y del know how de la Sociedad

- “– Dado el carácter de las instalaciones del Grupo EADS, utilizadas para multitud de actividades relacionadas con la defensa nacional y con mercados civiles muy sensibles, las condiciones que rigen el acceso a las plantas e instalaciones, y el movimiento dentro de las mismas, están reguladas en órdenes ministeriales, y se basan en dos principios básicos:
- El acceso a las plantas debe ser autorizado previamente por la empresa; y
  - La entrada a zonas restringidas y sensibles está regulada de acuerdo con la normativa nacional y de la empresa.”

#### Organización y resultados

EADS ha implantado una política de seguridad, con objeto de mejorar la seguridad de sus empleados y de proteger el conocimiento experto de EADS, mediante la creación de un Comité de Seguridad. En cada país, responsables de seguridad supervisan a los oficiales locales de seguridad en las unidades de negocios y en las plantas, y actúan como personas de contacto con las autoridades nacionales de seguridad y con las organizaciones europeas de seguridad.

La red de responsables de seguridad garantiza el intercambio de información y la difusión de las buenas prácticas. Se crean Grupos de trabajo con el fin de facilitar la constante adaptación de las medidas de seguridad a los riesgos reales. El acceso a las instalaciones de EADS está sujeto a autorización previa y la entrada en zonas restringidas y sensibles está regulada de acuerdo con la normativa nacional y de la empresa.

Se está desarrollando una iniciativa global de seguridad iniciada en 2005 para garantizar la seguridad del personal de EADS en países de alto riesgo, así como la seguridad de las oficinas de EADS en el extranjero.

Por lo que respecta a la seguridad informática, se han tomado las medidas pertinentes para auditar procesos y mejorar el nivel de concienciación del personal de EADS en relación con la seguridad de los sistemas de proceso de datos. Dada

la naturaleza sensible de las actividades empresariales del Grupo, los empleados deberán estar capacitados para trabajar cumpliendo políticas de seguridad, en cualquier lugar y momento en que se requiera, por ejemplo, la implantación de soluciones móviles seguras y una reactividad empresarial en condiciones de confianza.

#### 2.4.3.3 Diversidad: Compromiso para asegurar la igualdad de oportunidades a todos los empleados de EADS

##### Política

- “ – EADS ha asumido el compromiso de ofrecer igualdad de oportunidades a todos sus empleados y de abstenerse de ejercer discriminación alguna contra sus empleados por razón de sexo, raza, religión, nacionalidad, ideología, orientación sexual, origen social, edad o minusvalía.
- EADS se compromete a mejorar el acceso de las mujeres a todas sus actividades y garantizará un desarrollo profesional justo, así como una remuneración idéntica a todos los empleados, sean hombres o mujeres, que tengan la misma capacitación y que realicen un trabajo de valor equivalente.”

#### Resultados y buenas prácticas

EADS ha promovido siempre la diversidad a través de su cultura de colaboración por encima de las fronteras.

Los principios de EADS en relación con el respeto y la promoción de la diversidad figuran indicados en el Código Ético del Grupo, lo mismo que en el “Acuerdo Marco Internacional” firmado con el Consejo Europeo del Trabajo.

Los siguientes ejemplos ilustran acerca del cumplimiento de estos principios:

##### Nacionalidades

Empleados de 15 nacionalidades diferentes trabajan para EADS en todo el mundo.

##### Diversidad de género

El porcentaje de mujeres que trabajan para el Grupo es aproximadamente del 15%. En 2005 hubo un ligero aumento en comparación con el año anterior, registrándose los principales incrementos en aquellas áreas en las que el porcentaje era menor.

A 31 de diciembre de 2005 un 12% de los puestos directivos y ejecutivos de EADS estaban ocupados por mujeres.

Mujeres en EADS	31 dic. 2005	31 dic. 2004
	En %	En %
Airbus	12,7%	12,4%
Defensa y Sistemas de Seguridad	18,7%	18,9%
Eurocopter	12,6%	12,3%
Aviones de Transporte Militar	12,6%	12,1%
Espacio	19,2%	19,4%
Sede central, Centro de Investigación y otros negocios	15,7%	15,4%
<b>Total EADS</b>	<b>15%</b>	<b>14,8%</b>

EADS ha iniciado una labor a largo plazo de promoción de la presencia femenina en la industria aeroespacial y ha establecido dos prioridades: como mínimo, el 20% de las personas que contrata anualmente serán mujeres, y habrá una campaña activa de comunicación en universidades y escuelas superiores para conseguir, mediante ejemplos concretos y testimonios personales, que la industria aeroespacial, y dentro de ella en especial EADS, constituya una opción laboral atractiva para las mujeres.

A partir del 1 de enero de 2004, se solicita un informe trimestral a las unidades de negocio sobre sus logros en la contratación de mujeres. La Academia de Negocios Corporativos ha definido asimismo objetivos de formación para ser coherente con este objetivo de reclutamiento.

En 2005 un 20,5% de las nuevas contrataciones correspondieron a mujeres (18,8% en 2004), con lo cual se alcanzó el objetivo del Grupo. Sistemas de Seguridad y

Defensa y Eurocopter lideran este aspecto, al igual que el centro de investigaciones de EADS.

Desde 2004, EADS mantiene una relación de cooperación con el centro FEMTEC de carreras universitarias para mujeres de Berlín, en Alemania.

Mediante la colaboración con empresas de reconocido prestigio, el objetivo de este proyecto entre FEMTEC y el mundo industrial consiste en promocionar los estudios de ingeniería entre las mujeres jóvenes, ayudando a que las estudiantes especializadas y con alto potencial puedan entrar en el sector aeronáutico. EADS desempeña un papel activo en el taller de asesoría profesional diseñado por FEMTEC, así como en diversas jornadas de conferencias.

En Francia EADS patrocinó el Premio Irène Joliot-Curie por segunda vez en 2005 (Ver 2.2.2 “Apoyo y Protección de las Innovaciones – Capítulo Innovación”).

Además EADS es miembro activo de WIST (Iniciativa Mujeres en Ciencia y Tecnología), programa financiado por la Comisión Europea para explorar los vínculos de cooperación entre la investigación pública y la privada, así como la relación entre diversidad y eficacia empresarial.

Airbus firmó también un acuerdo de asociación con la Academia de Toulouse para facilitar contactos entre profesionales femeninas y estudiantes, para suministrar información a estudiantes, profesores y orientadores profesionales acerca de los avances tecnológicos y de las nuevas habilidades y para participar en eventos orientados a tal fin.

Otras iniciativas incluyen, en Alemania, la organización de un “día de las chicas”, que es un día de puertas abiertas para las jóvenes en las instalaciones de EADS en Alemania que les permite descubrir más cosas sobre la profesión de ingeniero, y en Francia la participación en la acción “Se mueven” (“Elles bougent”). Liderado por importantes facultades de ingeniería de Francia (ENSAM, ESTACA) y conjuntamente con miembros importantes del sector de los transportes (EADS, PSA, Dassault, SNCF...), este proyecto aspira a desarrollar entre las mujeres una mayor vocación por las carreras técnicas, fomentando su interés por tecnologías sofisticadas a través de un contacto con mujeres ingenieras que actualmente trabajan en las empresas asociadas, así como mediante visitas a fábricas, conferencias, etc.

Finalmente, para cumplir con esta estrategia general se llevó a cabo un encuentro con miembros del IIWE (Instituto

Internacional de la Mujer en la Ingeniería) en julio de 2005, en la central de EADS en París, la planta ST de EADS en Les Mureaux y Eurocopter en La Courneuve. 80 mujeres jóvenes participaron en talleres sobre diversidad y vocación científica.

EADS también ha sido socio estratégico del primer “Foro de Mujeres por la Economía y la Sociedad”. Este foro, celebrado en octubre de 2005, se creó para fomentar la visión, el impacto y la influencia de la mujer en todos los temas de relevancia económica y social. Supone una oportunidad para que la mujer contribuya con ideas, opiniones y soluciones. Su cometido consiste en definir nuevos cauces de progreso para el mundo del futuro.

La aplicación en Francia del acuerdo firmado con los sindicatos en 2004 (“*Accord sur l'égalité et la mixité professionnelle*”) se sigue con atención en cada empresa de EADS y también a nivel del Grupo, aplicando un conjunto definido de indicadores comunes para evaluar resultados y dejar constancia de los progresos realizados mediante un plan de actuación que cubra el período 2004/2006. Este plan de acción se renegociará cada tres años.

Finalmente, en 2005, a EADS Francia, Airbus, Astrium, Eurocopter, Matra Electronique, y EADS Space Transportation se les concedió el “Label de Egalité” del Ministerio francés por la Igualdad Profesional. Este reconocimiento se otorga a aquellas empresas que pueden acreditar una política proactiva en cuanto a empleo y promoción de la mujer.

### Diversidad de edad

Un convenio de grupo entre las entidades EADS de Francia y las organizaciones sindicales, firmado en 2005, aspira a desterrar el desarrollo profesional en función únicamente de la edad.

Conscientes de la tendencia a la prolongación de la vida laboral, los otros miembros europeos del Grupo EADS también están trabajando en este tema del desarrollo de la segunda mitad de las carreras profesionales.

Empleados por Grupo de edad	31 dic. 2005	31 dic. 2004
18-25	7.179	6.812
26-35	27.303	26.081
36-45	37.127	37.544
46-55	35.358	34.565
56-65	11.229	10.984
<b>Total EADS</b>	<b>118.196</b>	<b>115.986</b>

Cifras al 100% para empresas consolidadas.

Promedio de edad de los empleados	31 dic. 2005	31 dic. 2004
Francia	41,4	41,6
Alemania	42,2	42,1
España	42,4	42,9
Reino Unido	41,9	41,7
EE.UU.	43,9	42,4
Otros países	40,8	39,5
<b>Total EADS</b>	<b>41,9</b>	<b>41,9</b>

### 2.4.3.4 Desarrollo Profesional: Gestión eficaz de las habilidades y el *know-how*

#### Política

- “ – EADS garantiza que la jornada laboral, incluidas las horas extras, estará regulada para permitir un equilibrio saludable entre el trabajo de los empleados y su vida privada.
- EADS se esfuerza por desarrollar las habilidades y el *know-how* de sus empleados, tanto para su propio beneficio como para su éxito colectivo.
- La política de desarrollo del personal de EADS pretende:
- Fomentar la formación para mejorar los resultados y conseguir un trabajo de gran calidad;
  - Fomentar el trabajo en equipo transfronterizo e interfuncional, en el marco de la movilidad en el seno del Grupo;
  - Evaluar y reconocer los conocimientos técnicos individuales a través de un plan global desarrollado en todo el Grupo; y
  - Vincular al personal a los resultados del Grupo y sus filiales mediante un plan destinado a compartir el éxito.”

#### Resultados y buenas prácticas

Astrium y Eurocopter han puesto en práctica programas de transferencia de conocimientos, que pretenden garantizar la transmisión de conocimientos en el marco de la jubilación de los trabajadores.

#### Reclutamiento y retención del talento

EADS tiene la firme convicción de que el desarrollo de un estrecho contacto con las universidades objetivo y sus estudiantes contribuye al crecimiento de éstos, proporcionando a la empresa una reputación excelente entre los potenciales aspirantes del futuro.

EADS manifiesta su compromiso en formas variadas: participación en consejos, avisos en el interior de las aulas, preparación de estudios de casos, conferencias técnicas, conferencias en los campus, organización de visitas a fábricas, presencia en los eventos profesionales y fortalecimiento de la cooperación en áreas de investigación común.

Por ejemplo, EADS asiste a más de **40 eventos de reclutamiento** todos los años, como por ejemplo las ferias profesionales estudiantiles de Alemania, o las organizadas por la Polytechnique, la Centrale o Supaero de Francia, o las del MIT o la Universidad de Berkeley, en los EE.UU., por citar tan sólo algunas. Las reuniones de reclutamiento o de promoción de la marca también son habituales en las

exhibiciones aéreas como ILA o el Paris Air Show, y sirven para dar a conocer la marca EADS entre los candidatos con talento o interés por la industria aeroespacial.

Además de una presencia cada vez más intensa entre los estudiantes, directamente en su universidad, EADS también organiza más de **60 visitas a las plantas** de la mayoría de sus unidades de negocio.

Esta colaboración traduce la voluntad de EADS de establecer y mantener una relación a largo plazo con una red de centros universitarios de primera categoría, como por ejemplo Pegasus (Grupo europeo de facultades universitarias especializadas en ingeniería aeroespacial).

Asimismo se han creado **programas específicos de reclutamiento y desarrollo internos** para contribuir al desarrollo permanente de los efectivos de EADS. Además del Programa Corporativo de Jóvenes Directivos, accesible a los jóvenes licenciados, los programas de desarrollo de EADS (Programa de Desarrollo en Gestión Financiera y Programa de Ventas y Marketing Avanzado), se ofrecen a profesionales jóvenes con intereses en campos clave como ventas o finanzas.

Cada año, EADS Europa oferta más de 5.000 **puestos** para formación en prácticas, lo cual aporta al estudiante una valiosa experiencia técnica y personal, junto con la oportunidad de tener una visión más próxima del mundo de la industria. La mayor parte de la formación en prácticas facilitada por EADS está centrada en la tecnología aeroespacial, la electrónica, las tecnologías de la información, las finanzas o la gestión.

Para mejorar las habilidades y aptitudes de sus antiguos estudiantes en prácticas, EADS ha desarrollado un **programa Junior** para llevar un seguimiento de toda la plantilla de formación en prácticas, para retener y reclutar a los más motivados.

Asimismo se ofrece a los estudiantes una variedad de oportunidades adicionales (en función de las normativas y políticas nacionales), incluyendo formación profesional, y programas de becas.

### Desarrollo y formación

El desarrollo del personal en EADS comienza desde el primer día de contrato. A partir de ahí, se organizan varios encuentros formales o informales, a nivel de la unidad de negocio o a nivel corporativo, como por ejemplo el “Acto de Bienvenida”.

Este acontecimiento se celebra una vez al año y 400 recién llegados son invitados a participar en un acto cuyo propósito consiste en contribuir a la iniciación y la motivación de los empleados recién incorporados. Este acto está presidido por los CEO, y en él los empleados descubren la diversidad del Grupo y toman contacto con la dimensión global de la Sociedad desde el momento en que llegan, y empiezan a constituir su propia red.

Además, considerando el desarrollo de **experiencia tecnológica** como un activo importante, EADS ha desarrollado una política específica para expertos en ingeniería, que tienen un importante papel para que EADS mantenga una ventaja competitiva mediante avances en el ámbito de la I+D.

Esta política, cuyo objetivo consiste en crear carreras profesionales atractivas para ingenieros, incluye también programas de desarrollo adaptados a los requerimientos específicos de los expertos en técnicos.

El desarrollo del personal también implica **formación**. Los gastos anuales de formación de EADS ascienden aproximadamente al 4% de la masa salarial (más de 150 millones de euros). EADS forma a más de 70.000 empleados al año, durante un total de 2,5 millones de horas.

En 2000, EADS creó la Academia Corporativa de Negocios (**CBA**), que es su universidad corporativa, con el fin de incrementar la formación de sus actuales ejecutivos, preparar la próxima generación de ejecutivos y optimizar la inversión global en formación dentro de EADS. La Academia Corporativa de Negocios fue reconocida como la universidad corporativa más innovadora del mundo por sus homólogas. En 2005, la Academia ha desarrollado y llevado a cabo varias actividades en Asia y los Estados Unidos para implantar nuevos conocimientos que el Grupo requiere.

En 2005, el Centro de Formación para Directivos de EADS en Villepreux, en las proximidades de Burdeos, alojó a más de 1000 visitantes durante su primer año. Este centro se diseñó para facilitar instalaciones a todo el Grupo, para reuniones de la alta dirección, sesiones formativas y seminarios para ejecutivos.

En EADS, la formación se considera una responsabilidad conjunta. Se espera que los empleados se muestren proactivos en su desarrollo personal y que los superiores directos de los empleados identifiquen sus necesidades de formación.

## Responsabilidad Social Corporativa

### 2.4 Recursos Humanos: Relación empleador – empleado

Estadísticas de formación	2005	2004
Horas de formación por año	2.500.000*	1.200.000
Promedio por alumno/empleado	23	11,8
Número de personas en formación	75.000	65.000
Gastos de formación como % de los salarios	~3%**	~3%**

(\*) Horas registradas en función de las diferentes definiciones de formación por país.

(\*\*) Estimaciones para el Grupo EADS.

Duración media de la relación laboral	2005	2004
	Años	Años
Airbus	13,4	13,6
Aviones de Transporte Militar	20,8	21,5
Eurocopter	14,2	15,1
Defensa y Sistemas de Seguridad	16,7	16,5
Espacio	15	14,9
Sede central, Centro de Investigación y otros negocios	13,3	13
<b>Total EADS</b>	<b>14,6</b>	<b>14,7</b>

Empleados por nivel de formación	2005	2004
	En %	En %
Universitarios (4 años y más)	24	23,9
Universitarios (hasta 3 años)	18,9	19,1
Formación Profesional Superior	11,3	9,5
Formación Profesional	41,5	41,4
Educación Básica	4,3	6,1

#### Movilidad

Al empleado de EADS también se le ofrece un amplio espectro de oportunidades de movilidad. En EADS la movilidad se entiende entre funciones, unidades de negocio y divisiones de cuatro países: Francia, Alemania, España y Reino Unido, así como desplazamientos a otras regiones como América y Asia.

Al 31 de diciembre de 2005, EADS tenía 1.800 empleados expatriados, el 75% trabajando en países europeos.

#### Remuneración

La masa salarial total ascendió a 8.460 millones de euros durante el año 2005 (2004: 7.900 millones de euros), incluyendo costes del empleado y costes salariales, incentivos y participación en beneficios, medidas de reestructuración, pensiones y otros costes.

#### Prácticas para compartir el éxito

Los esquemas retributivos de EADS siguen una política estrechamente vinculada a logros tanto individuales como de la empresa, tanto en las divisiones como para el Grupo en su totalidad. 2005 fue el sexto año en el que se estableció un plan de opciones sobre acciones (stock options) para la alta dirección del Grupo (Véase “Parte 1/2.3.3 Opciones concedidas a empleados”), y a los empleados, se les ofrecieron acciones en condiciones favorables, cuando la salida a bolsa de EADS (Véase “Parte 1/2.3.2 Oferta de Acciones para los Empleados”).

Por primera vez en 2005, los sistemas de participación en los resultados, que se aplican ahora en EADS en Francia, Alemania, España y Reino Unido están siguiendo un conjunto de normas unitarias para el Grupo, garantizando una aplicación consistente en estos cuatro países.

### 2.4.3.5 Relaciones con el empleado: un diálogo proactivo

#### Política

- “ – EADS está convencida de que un diálogo social continuo y de calidad es clave para el Grupo. En concreto, el Comité de Empresa Europeo (“EWC”) facilita un diálogo fluido y proactivo con los representantes de los trabajadores.
- EADS garantiza que la representación del personal se lleve a cabo en una atmósfera constructiva dentro de todas sus unidades de negocio. De esta forma, se mantiene un correcto equilibrio entre los intereses de los trabajadores y los intereses económicos del Grupo.”

#### Resultados y buenas prácticas

##### Comité de Empresa Europeo

El 23 de octubre de 2000 – al inicio de la creación de EADS – la dirección y los representantes sindicales de los trabajadores y los comités de empresa que operaban en EADS en Francia, Alemania, España y el Reino Unido firmaron un acuerdo por el que se creó el Comité de Empresa Europeo.

- El Comité de Empresa Europeo se reúne dos veces al año para recibir información y realizar consultas sobre la evolución del negocio y las perspectivas del Grupo.
- El Comité de Empresa Europeo incluye también un comité económico que se reúne cuatro veces al año y se centra en cuestiones económicas.
- Asimismo, se han creado subcomités europeos en varias unidades de negocio, como Airbus, Eurocopter, EADS ESPACIO y EADS DS, que imitan el modelo del Comité de Empresa Europeo de EADS.
- De conformidad con el principio de subsidiaridad, los comités nacionales de Francia, Alemania y España permiten el diálogo sobre cuestiones nacionales.

##### Acuerdo Marco Internacional

Partiendo del contexto globalizado de las actividades de EADS y como ejemplo ilustrativo del diálogo continuo que el Grupo EADS y el Comité de Empresa Europeo mantienen se

estableció en junio de 2005 un Acuerdo Marco Internacional. En virtud de dicho acuerdo las partes firmantes declaran su adhesión a principios comunes y estándares sociales que reconocen como fundamentales, y que intentarán promover a nivel mundial, en todos aquellos países en los que EADS desempeña su actividad. EADS y el Comité de Empresa Europeo del Grupo manifiestan así su firme convicción de que la responsabilidad social de la empresa constituye una clave para el éxito a largo plazo.

La Federación Europea de Trabajadores del Metal (EMF) y la Federación Internacional de Trabajadores del Metal (IMF) han suscrito estos principios, siendo por consiguiente co-signatarios del Acuerdo.

Los principios incluidos en el Acuerdo Marco Internacional están en línea con las normas generales de las convenciones de la Organización Internacional del Trabajo, las directivas de la OCDE para empresas multinacionales y los principios establecidos por el Global Compact de Naciones Unidas, firmado por EADS en octubre de 2003, y cumplen el Código Ético.

Cubren los ámbitos de igualdad de oportunidades y no discriminación en lo relativo a empleo, condiciones laborales y protección del medio ambiente; se condena el trabajo infantil, y se reconocen los principios de libertad de asociación y protección de los derechos sindicales.

EADS espera que todos sus proveedores reconozcan y apliquen los principios de este acuerdo marco.

##### Un repaso a los convenios colectivos firmados con los sindicatos desde el año 2000

- El Grupo EADS ha suscrito acuerdos en las siguientes materias:
  - Establecimiento del Comité de Empresa Europeo <sup>(1)</sup>.
  - Vinculación del personal a los resultados de la actividad del Grupo <sup>(2)</sup>.
  - Acuerdo Marco Internacional
- En Alemania, se celebraron acuerdos de tarifas en relación con asuntos como las vacaciones pagadas, las pagas extraordinarias de Navidad, las bajas por enfermedad y

(1) Acuerdo para el establecimiento de un Comité y Subcomités de Empresa Europeo para información y consultas sobre trabajadores, entre EADS NV y los representantes de sus empleados, con fecha 23 de octubre de 2000.

(2) Acuerdo para la puesta en marcha de un plan de acciones en función de los resultados obtenidos dentro del Grupo EADS NV, entre el Director de RRHH de EADS NV y el Comité de Empresa Europeo, con fecha 29 de Junio de 2004.

## Responsabilidad Social Corporativa

### 2.4 Recursos Humanos: Relación empleador – empleado

la jubilación anticipada, así como acuerdos con el comité de empresa sobre reparto del éxito, paquetes de seguros, pensión de la sociedad, compensación por jubilación anticipada, plan de sugerencias, equilibrio de la vida laboral y familiar, y personas discapacitadas.

- En Francia, se firmaron convenios colectivos en relación con asuntos relativos al empleo, los derechos sindicales y el diálogo social; prejubilación, gestión de la segunda mitad de la carrera, la cobertura de costes sanitarios, el comité nacional francés y los coordinadores sindicales; la igualdad profesional, la diversidad y la jornada laboral.

- En España, un convenio colectivo incluye beneficios sociales, como ayudas a los hijos de los empleados, transporte colectivo, jubilación, seguros de vida, préstamos, ayudas a la jubilación, cantinas, y ayudas a asociaciones de trabajadores.

Cabe destacar que a nivel de las unidades de negocio existe la posibilidad de firmar convenios colectivos directamente relacionados con sus campos sociales específicos.

## 2.5 Ciudadanía corporativa

### 2.5.1 Mantenimiento de un diálogo abierto con las partes afectadas por la actividad de EADS

#### 2.5.1.1 Política

“– Dado que somos una de las mayores empresas de Europa, EADS es consciente de nuestras obligaciones y deseamos ampliar nuestra contribución al entorno cultural, educativo y social de los países en los que EADS lleva a cabo sus operaciones. Concretamente, EADS pretende reforzar las asociaciones en proyectos con universidades y centros de investigación, a través, por ejemplo, de la Fundación para la Investigación de EADS.

– EADS bará todo lo que esté en su mano para mantener un diálogo abierto con las partes afectadas y responder de forma clara a cualquier solicitud de aclaraciones dentro de los límites de sus obligaciones.”

#### 2.5.1.2 Organización

Las aportaciones de EADS son de diversa índole e incluyen patrocinios, donaciones o relaciones de asociación. Allí donde tiene una sede, EADS contribuye a una serie de actividades, congresos o instituciones, que tratan de dar respuesta a problemas sociales, educativos, culturales o deportivos. En la mayoría de los casos, esas actividades son iniciadas por entidades locales de EADS, que también están diariamente en contacto con personas afectadas por su actividad.

No obstante, EADS ha establecido directrices sobre donaciones (bajo la responsabilidad del Secretario Corporativo de EADS) y directrices para patrocinios (bajo la responsabilidad de Comunicaciones Corporativas de EADS), en las que se establecen criterios para la concesión de patrocinio o donaciones a proyectos, aunque se deja cierta independencia a las unidades de negocio.

Esas directrices establecen también determinados límites, por encima de los cuales la actividad debe comunicarse al Secretario Corporativo o a Comunicaciones Corporativas, según corresponda, y ser aprobada a nivel de los CEO.

#### 2.5.1.3 Resultados y buenas prácticas

En 2005, EADS realizó aportaciones por valor de más de 2 millones de euros a proyectos sociales, culturales, deportivos o educativos.

Por otra parte, EADS contribuye también a actividades humanitarias a través de la donación, la entrega de material o el despliegue de la capacidad de transporte aéreo cuando es necesario. Así, EADS tiene una relación duradera con “Aviación sin Fronteras” (“*Aviation sans Frontières*”) en España, Francia y Alemania, una organización humanitaria que transporta en avión a niños gravemente enfermos.

En apoyo de “Wings of Help”, EADS llevó 95 toneladas de suministros humanitarios a las regiones afectadas por un terremoto devastador en Pakistán. EADS ofreció su ayuda aumentando la capacidad aérea para la evacuación de heridos.

En 2005 el Grupo EADS participó activamente en el despliegue de ayuda internacional en el Golfo de México tras el huracán Katrina. Este esfuerzo humanitario fue el resultado de una cooperación entre EADS, sus empresas en EE.UU., los gobiernos de las naciones europeas y nuestros empleados en todo el mundo.

En total EADS y sus filiales, así como los empleados del Grupo, donaron cerca de 2 millones de dólares para las víctimas afectadas por los huracanes Katrina y Rita, en la costa del Golfo México, durante los meses de agosto y septiembre de 2005, respondiendo de forma activa a las necesidades urgentes, mediante la aportación de capacidades adicionales de transporte aéreo.

Inmediatamente después del Katrina, los helicópteros EC 120 y EC 135 de Eurocopter rescataron víctimas y transportaron personal médico y suministros en la región del Golfo. Los helicópteros HH-65 Dolphin de Eurocopter rescataron aproximadamente 4.400 víctimas durante alrededor de 1.480 horas de misión operativa.

A los pocos días del desastre, Airbus envió su Beluga A300-600ST desde Europa a Estados Unidos para llevar 23 toneladas de mantas, tiendas de campaña, cobertizos y demás material donado por los gobiernos británico y francés, y para transportar hasta Misisipi una estación móvil de rescate de

12 toneladas, construida por EADS y donada por las Fuerzas Armadas y el Gobierno de Alemania. En dicha unidad TransHospital de EADS fueron tratados alrededor de 150 pacientes al día.

## 2.5.2 Inclusión de los intereses comunitarios en la estrategia global de EADS

### 2.5.2.1 Política

- “ – EADS se enorgullece de vender sus productos y prestar sus servicios a un número creciente de países, gracias a la confianza que clientes internacionales tienen en su reputación global.
- EADS es consciente de su responsabilidad como empresa global en la expansión de unas prácticas comerciales internacionales sólidas que fomenten una globalización equilibrada y justa que beneficie a todos los países.
  - EADS fomenta la cooperación industrial con industrias locales siempre que es posible, con el fin de apoyar el desarrollo de capacidades y competencias.
  - EADS apoya iniciativas locales destinadas a la promoción de proyectos orientados a la responsabilidad social corporativa.”

### 2.5.2.2 Organización

En 2005, EADS estableció una nueva organización para diseñar, coordinar e implementar, a nivel internacional, el desarrollo industrial de EADS. Esta medida fue inmediatamente posterior a la conclusión del estudio GIS (Estrategia Industrial Global), iniciado en 2004.

El Comité Ejecutivo de EADS creó, en noviembre de 2005, una nueva función corporativa: GID (Desarrollo Industrial Global), centrada en la aplicación del papel relevante del Grupo en la industria mundial. De esta manera quedará complementada la función internacional de EADS, que continúa liderando procesos de marketing y desarrollo de estrategias regionales.

Los cometidos principales de esta función GID recientemente creada consisten en servir como arquitecto industrial de EADS en aquellos países en los que la empresa está incrementando su actividad, liderando una expansión industrial a escala global, lo cual incluye no solamente proyectos de fabricación sino también funciones de ingeniería, investigación y desarrollo, iniciativas de servicio y relaciones de cooperación estructural. Los países incluidos en el ámbito de GID son todos los que no forman parte del núcleo de la empresa (Francia, Alemania, España y Reino Unido).

GID actuará como fuerza directriz para el fomento de nuevos proyectos y el apoyo de las unidades de negocio; asimismo intervendrá como moderador para coordinar actuaciones en el Grupo y en los diversos países, así como de cara a la salvaguardia de los intereses a largo plazo de todos cuantos participan en las actividades del Grupo EADS (accionistas, clientes, proveedores y empleados). De modo particular, GID pretende fomentar la responsabilidad social corporativa en aquellos países donde EADS tenga presencia.

### 2.5.2.3 Resultados y buenas prácticas

Con la puntualidad y solvencia que la distinguen, EADS informará sobre sus planes de actuación industrial en los países correspondientes, así como sobre la aplicación de proyectos industriales en dichos países.

# 3

## Información de carácter general relativa a la Sociedad y a su capital

<b>3.1 Descripción general de la Sociedad</b>	<b>p. 100</b>	<b>3.3 Reparto del capital y de los derechos de voto</b>	<b>p. 116</b>
3.1.1 Nombre comercial, denominación social y domicilio social	p. 100	3.3.1 Estructura del capital	p. 116
3.1.2 Forma jurídica	p. 100	3.3.2 Relaciones con los principales accionistas	p. 118
3.1.3 Derecho aplicable — Regulación Holandesa	p. 100	3.3.3 Forma de las acciones	p. 125
3.1.4 Fecha de constitución y duración de la Sociedad	p. 105	3.3.4 Modificaciones en el capital de la Sociedad después de su constitución	p. 125
3.1.5 Objeto social	p. 105	3.3.5 Personas que ejercen el control de la Sociedad	p. 127
3.1.6 Registro mercantil	p. 106	3.3.6 Organigrama simplificado del Grupo	p. 127
3.1.7 Consulta de documentos jurídicos	p. 106	3.3.7 Adquisición de acciones propias	p. 129
3.1.8 Ejercicio fiscal	p. 106		
3.1.9 Derechos económicos asociados a la titularidad de las acciones	p. 106	<b>3.4 Dividendos</b>	<b>p. 135</b>
3.1.10 Juntas de accionistas	p. 107	3.4.1 Dividendos y repartos en efectivo distribuidos desde la constitución de la Sociedad	p. 135
3.1.11 Notificación de participaciones	p. 109	3.4.2 Política de distribución de dividendos de EADS	p. 135
3.1.12 Oferta pública de adquisición obligatoria	p. 111	3.4.3 Plazo de prescripción de dividendos	p. 135
		3.4.4 Régimen fiscal	p. 136
<b>3.2 Información de carácter general relativa al capital social</b>	<b>p. 113</b>	<b>3.5 Información anual relativa a los valores</b>	<b>p. 138</b>
3.2.1 Modificación del capital social o de los derechos inherentes a las acciones	p. 113		
3.2.2 Capital social emitido	p. 113		
3.2.3 Capital social autorizado	p. 114		
3.2.4 Títulos que dan acceso al capital social	p. 114		
3.2.5 Evolución del capital social emitido desde la constitución de la Sociedad	p. 115		

---

## 3.1 Descripción general de la Sociedad

---

### 3.1.1 Nombre comercial, denominación social y domicilio social

**Nombre comercial:** EADS

**Denominación social:** European Aeronautic Defence and Space Company EADS N.V.

**Domicilio social:** Le Carré, Beechavenue 130-132, 1119 PR, Schiphol-Rijk, Países Bajos

**Sede estatutaria** (*statutaire zetel*) : Ámsterdam

Tel.: +31.20.655.48.00

Fax: +31.20.655.48.01

---

### 3.1.2 Forma jurídica

La Sociedad es una sociedad anónima de Derecho holandés (*naamloze vennootschap*) creada al amparo de las leyes de los Países Bajos.

Como toda empresa que opera a escala mundial, EADS está sujeta a, y ejerce sus actividades bajo, las leyes de cada uno de los países en los que opera.

---

### 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 han sido admitidas a negociación en el segmento *Traded but Not Listed* del Mercado Euronext Ámsterdam.

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**”), de las que ofrecemos un breve resumen en los siguientes párrafos.

Según lo dispuesto en el apartado 47a de la WTE, determinadas personas que ejerzan responsabilidades directivas en la Sociedad y, cuando sea de aplicación, aquellas personas que mantengan un vínculo estrecho con las mismas (conjuntamente las “**Personas con Acceso a Información Privilegiada**”, tal y como se definen más abajo) deberán comunicar a las autoridades bursátiles holandesas (*Autoriteit Financiële Markten*, la “**AFM**”) todas las operaciones realizadas por cuenta propia sobre acciones de la Sociedad,

o instrumentos derivados u otros instrumentos financieros vinculados a las mismas. En principio, el incumplimiento de las disposiciones de la WTE constituye un ilícito penal susceptible de sanciones penales o de multas administrativas en los Países Bajos.

En concreto, el término “**Personas con Acceso a Información Privilegiada**” incluye a (i) los miembros del Consejo de Administración y del Comité Ejecutivo de la Sociedad, (ii) determinados directivos senior, (iii) las personas estrechamente relacionadas con las personas mencionadas en las categorías (i) y (ii) (incluidos sus cónyuges, hijos a cargo y demás familiares que hayan compartido el mismo hogar), y (iv) las entidades jurídicas, agrupaciones o asociaciones cuyas responsabilidades directivas sean ejercidas por cualquiera de las personas mencionadas en los puntos (i), (ii) o (iii) o que estén directa o indirectamente controladas por dichas personas o que hayan sido constituidas en beneficio de dichas personas o cuyos intereses económicos sean substancialmente equivalentes a los de dichas personas.

Conforme a lo establecido en Derecho holandés, EADS ha adoptado determinadas normas de conducta sobre información privilegiada (las “**Normas sobre Operaciones con Información Privilegiada**”) 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 la conformidad de las normas internas de EADS en relación con la negociación de acciones respecto de la normativa aplicable en los Países Bajos, Francia, Alemania y España (para conocer ejemplos de las obligaciones de información aplicables a los miembros del Consejo de Administración y del Comité Ejecutivo en los Países Bajos, Alemania, España y Francia, véase “— 3.1.11 Notificación de participaciones æ Obligaciones de información para miembros del Consejo de Administración y del Comité Ejecutivo de EADS”). De acuerdo con las Normas sobre Operaciones con Información Privilegiada (i) todos los empleados y consejeros tienen prohibida la realización de operaciones con acciones u opciones sobre acciones de EADS si poseen información privilegiada, y (ii) determinadas personas únicamente están autorizadas a negociar con acciones u opciones sobre acciones de EADS dentro de períodos de tiempo muy limitados, estando sujetas además a obligaciones de información específicas frente al *Compliance Officer* de la Sociedad y frente a las autoridades del mercado financiero competentes, en relación con determinadas operaciones. La versión actualizada de las Normas sobre Operaciones con Información Privilegiada, en vigor desde el 1 de enero de 2006, puede consultarse en la página web de la Sociedad.

Hans Peter Ring, Director Financiero de EADS, ha sido nombrado *Compliance Officer* por el Consejo de Administración de EADS. El *Compliance Officer* es responsable principalmente del cumplimiento de las Normas sobre Operaciones con Información Privilegiada y de informar a la AFM.

Según lo dispuesto en el párrafo 7 del artículo 47 de la WTE, la Sociedad deberá mantener una lista de todas aquellas personas que trabajen para ella, ya sea en virtud de una relación laboral o de cualquier otra modalidad, y que tengan acceso a información privilegiada. Las leyes francesas, alemanas y españolas contemplan disposiciones equivalentes.

Adicionalmente, debido a que las acciones de EADS están admitidas a negociación 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 holandesa

A tenor de lo dispuesto en el artículo 1k del Decreto de Supervisión del Mercado de Valores (*Besluit toezicht effectenverkeer*) (el “**Decreto**”), resultante de la aplicación de la Directiva CE 2003/71 de 4 de noviembre de 2003, la Sociedad podrá elaborar un documento de registro que tenga por objeto proporcionar información de naturaleza jurídica y financiera relativa a la Sociedad (accionariado, actividades, gestión, acontecimientos recientes, posible evolución y otra información financiera). En la práctica, el documento de registro de la Sociedad podrá utilizarse como un folleto siempre y cuando a éste se adjunten una Nota relativa a los valores y un resumen aprobados por la AFM. Dicho documento de registro deberá ser registrado para su aprobación por la AFM, y una vez aprobado se pondrá a disposición del público.

Asimismo, y de conformidad con el artículo 6a del Decreto, también resultante de la transposición de la Directiva CE 2003/71, la Sociedad deberá establecer, al menos una vez al año, una lista de determinados documentos jurídicos y financieros u otra información que haya publicado o haya puesto a disposición del público durante los últimos doce meses y detalles de los lugares donde se puedan obtener dichos documentos (véase el apartado “3.5 Información anual relativa a los valores”).

##### Regulación francesa

La *Autorité des Marchés Financiers* (la “**AMF**”) elaboró reglamentos de carácter general que entraron en vigor el 24 de noviembre de 2004 (los “**Reglamentos Generales de la AMF**”).

Cualquier emisor extranjero de valores tiene la obligación de adoptar las medidas que resulten necesarias para garantizar a los accionistas la gestión de sus inversiones y el ejercicio de sus derechos. De conformidad con lo dispuesto en los

## Información de carácter general relativa a la Sociedad y a su capital

### 3.1 Descripción general de la Sociedad

Artículos 212-37 y 222-9 de los Reglamentos Generales de la AMF:

- (i) la Sociedad tiene la obligación de informar a sus accionistas: (a) de la celebración de juntas de accionistas y de los medios puestos a su disposición para ejercer sus derechos de voto; (b) del pago de dividendos; y (c) de la emisión de nuevas acciones o la suscripción, reparto, renuncia o conversión de acciones;
- (ii) asimismo la Sociedad tiene la obligación de: (a) informar al público de cualquier modificación producida en la estructura accionarial respecto a los últimos datos publicados; (b) 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; (c) publicar sus cuentas anuales, sus cuentas anuales consolidadas y su informe de gestión, el cual (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 (d) hacer públicas tan pronto como sea posible cualesquiera modificaciones en relación con 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; y
- (iv) por otra parte, la Sociedad deberá proporcionar simultáneamente en Francia la misma información proporcionada en el extranjero.

#### Regulación alemana

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

De conformidad con lo dispuesto en el párrafo 65 del reglamento de admisión a bolsa alemán (*Börsenzulassungs-Verordnung*), la Sociedad tiene la obligación de hacer públicas sus cuentas anuales y su informe de gestión de manera inmediata desde el momento en que estén

disponibles, y siempre que no sean objeto de publicación con carácter nacional. Si la Sociedad formula cuentas individuales además de cuentas consolidadas, la obligación de publicación alcanza a ambas. A tenor de lo previsto en el párrafo 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”) (NIIF) 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 párrafo 40 de la ley de bolsa alemana (*Börsengesetz*). El informe semestral deberá publicarse en un plazo de dos meses desde la finalización del 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, deberá darse traslado de este informe a las autoridades bursátiles competentes.

Según lo dispuesto en el párrafo 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 párrafo 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 sobre cualquier acontecimiento significativo relacionado con su situación jurídica o que pueda afectar a la misma. Por esta razón, todos los anuncios relativos a acontecimientos que puedan ser de interés para los accionistas, tales como las juntas 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 el diario oficial de la Bolsa de Valores. Además, la Sociedad tiene la obligación de publicar de forma inmediata cualquier modificación relativa a los derechos inherentes a las acciones.

En el caso de que la Sociedad proporcione 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, por el hecho de cotizar en el *amtlicher Markt (Prime Standard)*, deberá elaborar una actualización continua en alemán e inglés del calendario de acciones empresariales al inicio de cada ejercicio económico, relativa 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 celebración de la conferencia de prensa en relación con su balance.

Salvo en determinadas circunstancias, la Sociedad deberá solicitar la admisión a cotización en el *amtlicher Markt* de la Bolsa de Frankfurt de las acciones emitidas con posterioridad (véase el párrafo 69 del reglamento de admisión a bolsa alemán).

### Regulación española

De conformidad con la Orden Ministerial de 18 de enero de 1991, la Sociedad deberá remitir a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (la “CNMV”) y a las correspondientes Sociedades Rectoras de las Bolsas (quienes a su vez se la facilitarán a los inversores), información semestral relativa a su situación financiera; información que deberá comunicar, para cada semestre que finalice el 30 de junio y el 31 de diciembre, no más tarde de los días 1 de septiembre y 1 de marzo de cada año. Si, tras dicha comunicación, las cuentas anuales presentadas por el Consejo de Administración no se corresponden con la información semestral a 31 de diciembre, el Consejo de Administración deberá comunicar estas divergencias dentro de los diez días hábiles siguientes. La

CNMV ha eximido a la Sociedad de la obligación de publicar información trimestral de carácter financiero o económico.

De conformidad con el Artículo 35 de la Ley 24/1988, de 28 de julio de 1988, del Mercado de Valores, en su versión vigente (la “Ley del Mercado de Valores”) y la Orden EHA/3050/2004 de 15 de septiembre, la Sociedad deberá proporcionar información cuantificada de todas las operaciones realizadas por la sociedad con partes vinculadas, en la información semestral que la Sociedad debe remitir a la *Comisión Nacional del Mercado de Valores* (la “CNMV”) y la Bolsas de Valores españolas, sin perjuicio de la información incluida en el informe anual de gobierno corporativo que se debe presentar anualmente ante la CNMV (el “Informe Anual de Gobierno Corporativo” en aplicación de la Orden Ministerial 3722/2003 de 26 de diciembre de 2003 (la “Orden Ministerial”).

De conformidad con la Ley del Mercado de Valores, la Sociedad deberá proporcionar información detallada sobre (i) las operaciones realizadas con Consejeros que no tomen parte en la actividad ordinaria de la Sociedad o que no actúen en condiciones de mercado, y (ii) en caso de que aquellas fueran significativas por su cuantía o relevante para una adecuada comprensión de los estados financieros de la sociedad.

EADS hace pública dicha información en su Documento de Registro.

### 3.1.3.2 Obligaciones de información específica

#### Regulación francesa

Según lo dispuesto en el Artículo 222-3 I de los Reglamentos Generales de la AMF, cualquier información privilegiada deberá comunicarse al público. A tenor del Artículo 621-1 de los Reglamentos Generales de la AMF, se entiende por información privilegiada aquella información que no haya sido hecha pública y afecte, directa o indirectamente, a uno o más emisores de instrumentos financieros, y que, de ser pública, podría ejercer una influencia perceptible en la cotización de dichos instrumentos financieros o en

## Información de carácter general relativa a la Sociedad y a su capital

### 3.1 Descripción general de la Sociedad

la cotización de cualesquiera instrumentos financieros vinculados a los mismos.

Según lo dispuesto en el Artículo 222-11 de los Reglamentos Generales de la AMF, la AMF podrá requerir a la Sociedad o a cualquier tercero que haga pública cualquier información que fuese conveniente para la protección de los inversores y para el buen funcionamiento del mercado. En caso de que no se atendiesen tales requerimientos, la propia AMF podría hacer pública dicha información.

Según lo dispuesto en los Artículos 222-3 a 222-7 de los Reglamentos Generales de la AMF, la parte obligada a comunicar información privilegiada podrá decidir, bajo su propia responsabilidad, aplazar la comunicación correspondiente en el caso de que (i) pueda garantizar la confidencialidad de esa información; y (ii) considere que (a) si la parte obligada es la Sociedad, la confidencialidad es necesaria para proteger sus intereses legítimos, a condición de que dicho aplazamiento no conlleve el peligro de engañar al público y de que la Sociedad supervise el acceso a dicha información; o bien, (b) si la parte obligada es la Sociedad o un tercero, la confidencialidad es necesaria temporalmente para permitir la realización de una operación.

#### Regulación alemana

Según lo dispuesto en el párrafo 15 de la ley de negociación de valores alemana (*Wertpapierhandelsgesetz*), la Sociedad tiene la obligación de publicar inmediatamente toda información privilegiada que afecte directamente a la Sociedad, y, en particular, aunque sin limitarse a ella, cualquier información inherente a la esfera de actividades de la Sociedad y que sea susceptible de afectar de un modo significativo a la cotización de las acciones de la Sociedad (requisitos de notificación ad-hoc).

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 los mercados regulados en los que estén admitidas a negociación las acciones de la Sociedad.

Por el hecho de que sus acciones coticen en el *amtlicher Markt (Prime Standard)*, la Sociedad está obligada además

a publicar dicha información en inglés (párrafo 66 del Reglamento (*Börsenordnung*) de la Bolsa de Frankfurt).

De conformidad con la aplicación a la legislación alemana de la Directiva EC 2003/6/EC de 28 de enero de 2003 sobre las operaciones con información privilegiada y la manipulación del mercado (*Market Abuse Directive*), la Sociedad está obligada a decidir si está exenta del requisito de notificación ad-hoc en casos en los que sus legítimos intereses exigiesen un aplazamiento.

La Sociedad o cualquier persona que actúe en su interés o representación están también sujetas al requisito de notificación ad-hoc si han comunicado información privilegiada a otra persona o permitido que otra persona haya accedido a información privilegiada, a menos que esta última esté sujeta al deber legal de confidencialidad.

Según lo dispuesto en el párrafo 15b de la Ley de negociación de valores alemana (*Wertpapierhandelsgesetz*), la Sociedad deberá elaborar y mantener una lista de todas las personas que tengan acceso a información privilegiada.

#### Regulación española

De conformidad con el Artículo 82 de la Ley del Mercado de Valores, la Sociedad tiene la obligación de hacer público, tan pronto como sea posible, cualquier hecho o decisión que pueda influir de forma sensible en la cotización de sus acciones. Todo hecho relevante debe comunicarse a la CNMV de la forma más rápida y eficiente posible, con carácter previo a su comunicación a terceros o su difusión por cualquier otro medio y, en cualquier caso, tan pronto como se conozca el hecho relevante, se haya adoptado la decisión o firmado el acuerdo o contrato con terceros del que se trate, según sea el caso. En la medida de lo posible, el hecho relevante debe ser notificado a la CNMV con posterioridad al cierre de los mercados el día de la notificación, con el fin de evitar que pueda influir en la cotización de las acciones de la Sociedad en la sesión de negociación correspondiente. Asimismo, de conformidad con el Artículo 117 de la Ley del Mercado de Valores, la Sociedad deberá difundir en su página web los datos correspondientes a cualquier hecho relevante. Bajo determinadas circunstancias, la CNMV podrá autorizar al emisor a no hacer pública aquella información relevante que pudiera afectar a sus intereses legítimos.

De conformidad con el Real Decreto 1333/2004, de 11 de noviembre de 2004 (el “**Real Decreto MAD**”), la Sociedad deberá tratar de asegurarse de que la comunicación de la información relevante se efectúe de la forma más sincronizada posible entre todas las categorías de inversores de todos los Estados miembros de la Unión Europea donde coticen los valores de la Sociedad.

De conformidad con la Ley del Mercado de Valores, la Orden 3722/2003 de 26 de diciembre de 2003 del Ministerio de Economía (la “**Orden Ministerial**”) y la Circular 1/2004 de 17 de marzo de 2004 de la CNMV (la “**Circular**”), la Sociedad está obligada a:

- (i) Disponer de un reglamento del Consejo de Administración, que será objeto de comunicación a la CNMV y deberá publicarse igualmente en la página web de la Sociedad;
- (ii) Presentar ante la CNMV una descripción de las disposiciones de Derecho holandés y de las disposiciones de los Estatutos que rijan la celebración de las juntas de accionistas e incluir dicha descripción en su página web;

(iii) Disponer de una página web que deberá incluir como mínimo la información especificada en la Orden Ministerial y en la Circular;

(iv) Presentar anualmente un informe de gobierno corporativo ante la CNMV (el “**Informe de Gobierno Corporativo**”) que deberá incluir la información especificada en la Orden Ministerial y la Circular; y

(v) En cuanto a los pactos del Participation Agreement relativos al ejercicio de derechos de voto en las juntas de accionistas o las restricciones o condiciones a la libre transmisibilidad de las acciones, debe (a) 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, (b) incluir los pactos en la página web de la Sociedad, a menos que la CNMV exima a la Sociedad de dicha obligación, y (c) exponer detalladamente 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 con 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.

## Información de carácter general relativa a la Sociedad y a su capital

### 3.1 Descripción general de la Sociedad

#### 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 N(º)7 84-406 de 30 de mayo de 1984, se ha depositado una copia autenticada de la traducción al francés de los Estatutos en el *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 el *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 fiscal

El ejercicio fiscal 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 restante del beneficio distribuable estará a disposición de la junta de accionistas.

La junta general ordinaria 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 los mismos en un plazo de

siete días desde que se adopte dicha decisión. Los dividendos que se haya decidido distribuir deberán hacerse efectivos en un plazo de cuatro semanas desde la fecha de adopción de dicha decisión, salvo que el Consejo de Administración proponga que este pago tenga lugar en otra fecha y la junta de accionistas lo apruebe expresamente.

Los dividendos, cantidades a cuenta de dividendos y otras cantidades distribuidas en acciones se pagarán por medio de transferencia bancaria o mediante giro bancario en aquellas cuentas indicadas por escrito a la Sociedad por los accionistas o sus representantes, y en el plazo máximo 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 remanentes 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 respectivos derechos en el capital de la Sociedad.

## 3.1.10 Juntas de accionistas

### 3.1.10.1 Convocatoria de las juntas

Las juntas de accionistas se celebrarán con tanta frecuencia como el Consejo de Administración considere necesario, o bien a solicitud de cualesquiera 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 ordinaria de accionistas en al menos uno de los diarios holandeses de difusión nacional, un diario de difusión internacional y, como mínimo, en un diario de difusión nacional en cada uno de los países en los que cotizan las acciones de la Sociedad. Esta publicación deberá efectuarse al menos quince días antes de la fecha de la junta, sin contar el día en el que se realizó la publicación, 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 anual de accionistas de la Sociedad se celebrará en un plazo de seis meses a partir del final del ejercicio fiscal.

Las juntas de accionistas se celebrarán en Ámsterdam, La Haya, Róterdam o Haarlemmermeer (aeropuerto de Schiphol). El Consejo de Administración podrá decidir sobre la posibilidad de participar en las juntas de accionistas a través de dispositivos 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 anual 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 1% del capital social emitido (o acciones que tengan un valor agregado de mercado de 50 millones de euros), y que tengan por objeto la inclusión de ciertos puntos en el orden del día de la junta 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, deban prevalecer intereses importantes de la Sociedad por encima de 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 de accionistas, bien en persona, bien mediante poder por escrito, así como tomar la palabra y votar de acuerdo con lo establecido en los Estatutos. Véase el apartado “— 3.1.10.4 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 de accionistas que los accionistas autorizados a participar, tomar la palabra y votar en dicha junta 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 esos derechos el día de celebración de la junta.

Las personas que tengan derecho a ejercer los derechos indicados anteriormente (bien en persona, bien mediante poder por escrito) y que asistan a la junta desde otro lugar (véase lo dispuesto en el apartado 3.1.10.1 “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 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. Dicha fecha no podrá ser inferior a cinco días hábiles, y en ningún caso anterior a los siete días anteriores a la junta.

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 disponer de las mismas 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 de accionistas tendrán que solicitar a su intermediario financiero o titular de cuenta una tarjeta de asistencia y obtener un poder de Euroclear France S.A. 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 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 y las operaciones de fusión o escisión; la aprobación de tales acuerdos requiere una mayoría de dos tercios de los votos emitidos en el caso de que no esté presente el 50% del capital social con derecho de voto durante la junta (o una mayoría simple en 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 de accionistas, independientemente del quórum alcanzado en dicha junta.

Los acreedores pignoratícios de acciones en prenda y los usufructuarios que no tengan derecho de voto, no tendrán derecho a asistir a las juntas de accionistas ni a tomar la palabra. En el mismo sentido, los titulares de acciones pignoradas, así como los nudos propietarios de acciones usufructuadas que no tengan derecho de voto podrán asistir a las juntas de accionistas y tomar la palabra en ellas.

#### 3.1.10.4 Requisitos para el ejercicio del derecho de voto

Para cada junta, 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 en usufructo 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 en usufructo, cuando el nudo propietario haya transmitido sus derechos de voto al usufructuario. De acuerdo con lo dispuesto en los Estatutos, y sujeto a aprobación previa por parte del Consejo de Administración, al acreedor pignoratício de una acción en prenda se le podrá reconocer el derecho de voto correspondiente a dichas acciones pignoradas.

### 3.1.11 Notificación de participaciones

Las personas que, actuando individualmente o de forma concertada (tal como se define en la ley holandesa sobre 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 cualesquiera derechos sobre acciones o derechos de voto, se aplicarán 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 las notificaciones en su página web ([www.afm.nl](http://www.afm.nl)). Asimismo, en virtud de la WMZ, la AFM tiene la obligación de publicar un anuncio en un diario de difusión nacional de cada uno de los Estados Miembros del Espacio Económico Europeo en los que cotizan las acciones de la Sociedad (Francia, Alemania y España). Está previsto que se proceda a la modificación de la ley WMZ, entre otras, antes o a lo más tardar el 20 de enero de 2007, con el fin de aplicar ciertas disposiciones de la Directiva CE 2004/109 de 15 de diciembre de 2004. 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%.

Según lo dispuesto en el párrafo 26 de la ley de negociación de valores alemana (*Wertpapierhandelsgesetz*), 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, la Sociedad tiene la obligación de hacer público este anuncio en un diario oficial interregional de la Bolsa de Valores de Alemania.

La Sociedad deberá informar a la CNMV y a las Bolsas de Valores españolas sobre cualquier notificación de

participaciones recibida 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 dejar de adquirir acciones o derechos de voto de la Sociedad; (iii) obtener el control de la Sociedad; o (iv) solicitar la designación de un Miembro del Consejo de Administración de la Sociedad.

La Sociedad comunicará a la AMF la información recibida de esta forma.

La AMF ha señalado que las comunicaciones que se transmitan de esta forma serán publicadas inmediatamente. Del mismo modo, la CNMV y las Bolsas de Valores españolas publicarán todas las notificaciones de este tipo que reciba.

El incumplimiento de la obligación legal de notificar cualquier cambio en los márgenes de participación, tal y 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.

### Obligaciones de información para miembros del Consejo de Administración y del Comité Ejecutivo

#### Notificación de participaciones

Además de las disposiciones de la WMZ relativas a la notificación de participaciones, cada miembro del Consejo de Administración deberá informar del número de acciones de EADS y de derechos de voto inherentes<sup>(1)</sup> de los que él o una entidad controlada por él sea titular, en un plazo de dos semanas tras su nombramiento como consejero, con independencia de que dichas participaciones alcancen o no los márgenes especificados. Posteriormente, los miembros

## Información de carácter general relativa a la Sociedad y a su capital

### 3.1 Descripción general de la Sociedad

del Consejo de Administración deberán notificar a la AFM cualquier cambio en dicho número de acciones de EADS y de derechos de voto inherentes.

La Sociedad deberá informar a la AMF, a la Autoridad Federal de Control Financiero de Alemania, a la CNMV y a las Bolsas de Valores españolas sobre cualquier notificación de participaciones por parte de los Consejeros sobre acciones de la Sociedad que reciban. Del mismo modo, la CNMV y las Bolsas de Valores españolas publicarán todas las notificaciones de este tipo que reciban. Adicionalmente, la Sociedad deberá actualizar la información incluida en su página web en relación con las carteras de acciones que posean los Consejeros de la Sociedad.

#### **Notificación de operaciones sobre los títulos emitidos por la Sociedad**

Según lo dispuesto en el apartado 47a de la WTE, determinadas personas que ejerzan responsabilidades directivas en la Sociedad (por ejemplo, en el caso de EADS, los miembros del Consejo de Administración y del Comité Ejecutivo) y, cuando sea de aplicación, aquellas personas que mantengan un vínculo estrecho con las mismas, deberán comunicar a la AMF todas las operaciones realizadas por cuenta propia sobre acciones de la Sociedad, instrumentos derivados u otros instrumentos financieros vinculados a las mismas. Dichas personas deberán notificar a la AFM las operaciones dentro de un plazo de cinco días hábiles, excepto cuando el importe total de dichas operaciones no supere los 5.000 euros entre todas las operaciones realizadas a lo largo de un año.

Según lo dispuesto en el párrafo 15a de la Ley de negociación de valores alemana, las personas que ostenten una responsabilidad directiva significativa en la Sociedad (por ejemplo, en el caso de EADS, los miembros del Consejo de Administración y los del Comité Ejecutivo), o aquellas personas que mantengan un vínculo estrecho con las mismas, deberán comunicar todas las operaciones realizadas por cuenta propia sobre acciones de la Sociedad o instrumentos financieros vinculados a las mismas. Dichas personas deberán notificar las operaciones a la Sociedad y a la autoridad federal alemana de control financiero, dentro de un plazo

de cinco días hábiles, excepto cuando el importe total de dichas operaciones no supere los 5 000 euros entre todas las operaciones realizadas a lo largo de un año. 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. Hasta cierto punto, estas normas 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.

De conformidad con la legislación española, EADS deberá notificar a la CNMV y a las Bolsas de Valores españolas cualquier notificación de operaciones que reciba y que haya sido efectuada por miembros del Consejo de Administración tanto sobre acciones EADS como sobre instrumentos derivados vinculados a las mismas, según las leyes aplicables a la Sociedad (es decir, el Derecho holandés).

A tenor de lo dispuesto en los Artículos 222-14, 222-15, 222-15-1 y 222-15-2 de los Reglamentos Generales de la AMF, los consejeros, aquellas personas que ostenten una responsabilidad directiva significativa respecto a la Sociedad y que tengan acceso de forma regular a información privilegiada relativa a la Sociedad (los miembros del Consejo de Administración y del Comité Ejecutivo), y, cuando sea de aplicación, cualquier persona que mantenga un vínculo estrecho con los mismos, deberán informar por e-mail a la AMF dentro de un plazo de cinco días hábiles a partir de la realización de la misma, sobre cualquier operación sobre acciones de la Sociedad efectuada por dichas personas, a menos que el importe global de dichas operaciones no supere 5 000 euros a lo largo de un año. Asimismo, dichas personas deberán comunicar a la AMF la confirmación de la orden. La AMF pondrá a disposición pública la notificación de dicha información en su página web. Además, la Sociedad deberá establecer, actualizar y comunicar a la AMF una lista en la que se detallen las personas que ostenten una responsabilidad directiva significativa respecto a la Sociedad y que tengan acceso de forma regular a información privilegiada relativa a la Sociedad.

(1) En este contexto, el término “acciones” también incluye, por ejemplo, certificados de depósito de acciones y derechos derivados de acuerdos destinados a la adquisición de acciones o certificados de depósito de acciones, y, en concreto opciones de compra, warrants y bonos convertibles.

### 3.1.12 Oferta pública de adquisición obligatoria

Según lo dispuesto en el Artículo 15 de los Estatutos, en el caso 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 realizar una oferta pública de adquisición incondicional sobre el 100% del capital de la Sociedad, o, al menos, a intentar que se realice dicha oferta. 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 realizara dicha oferta (o que ésta no se ajustara a las exigencias legales o reglamentarias aplicables en cada una de las jurisdicciones donde cotizan las acciones de la Sociedad) 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 sean titulares 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 que el Consejo de Administración indique, se suspenderá el derecho a participar en las juntas, a votar en ellas y a cobrar 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 autorizada irrevocablemente 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 de accionistas 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 (que incluye dos Consejeros independientes y uno de los dos *Chief Executive Officers* de EADS) considere que esta medida sea necesaria para garantizar el cumplimiento de las disposiciones de los Estatutos relativas a la presentación de una oferta pública de adquisición obligatoria.

#### La obligación de realizar 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 se tenga la posesión de las acciones por cuenta de personas que hayan infringido las disposiciones de los Artículos 15 y 16 de los Estatutos descritas 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) transmisión de acciones de una parte a otra que sea parte de un contrato como se define en el WMZ “partes concertadas” cuando el contrato sea anterior al 31 de diciembre de 2000 (tal y como éste sea modificado, complementado o reemplazado por un nuevo contrato, por la admisión de una o más partes nuevas o por la exclusión de una o más partes). Esta excepción no será de aplicación a una nueva parte que individualmente o con sus filiales y/o grupo de sociedades, ostente por lo menos 33 1/3% del control sobre las acciones o votos en la Sociedad. Esta excepción está orientada a excluir las partes del Participation Agreement (tal y como éste sea modificado, complementado o reemplazado por un nuevo acuerdo por la admisión de una o más partes nuevas o por la exclusión de una o más partes) (Véase “3.3.2 Relaciones con los principales accionistas”) de la obligación de formular una oferta obligatoria en el caso de una transferencia de acciones entre ellos.

## Información de carácter general relativa a la Sociedad y a su capital

### 3.1 Descripción general de la Sociedad

(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 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: la oferta deberá dirigirse (i) al menos a un 10% 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; 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), 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 en los casos de limitación o supresión del derecho por la junta 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 de nuevas 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 de accionistas estará facultada para emitir acciones. La junta de accionistas podrá también autorizar al Consejo de Administración, durante un período que no excederá los cinco años, a emitir acciones y determinar las modalidades y requisitos de dicha emisión.

La junta 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 durante un período que no podrá exceder los cinco años. Todas las resoluciones en este contexto deberán ser aprobadas por una mayoría de dos tercios de los votos emitidos en la junta de accionistas para el caso en el que menos de la mitad del capital esté presente o representado en dicha junta.

En la junta anual de accionistas de EADS convocada para el 4 de mayo de 2006, se presentará una propuesta de resolución que autorice al Consejo de Administración a emitir acciones hasta un máximo del 1% del capital social autorizado de la Sociedad en cualquier momento, a conceder derechos de suscripción de acciones durante un período que finalizaría el día de la junta ordinaria de accionistas de 2007, 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. Otras propuestas de resolución también han sido presentadas en dicha junta de accionistas para autorizar al Consejo de Administración a limitar o excluir los derechos de suscripción preferente durante el período comprendido hasta la fecha de la junta ordinaria de accionistas que se celebrará en 2007, 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 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 de los Estatutos, requiriéndose en este último caso la aprobación de la decisión por dos tercios de los votos. En la junta anual de accionistas convocada para el 4 de mayo de 2006, se propondrá la anulación de un máximo de 6.956.970 acciones.

### 3.2.2 Capital social emitido

A 31 de diciembre de 2005, el capital social emitido de la Sociedad ascendía a 817.743.130 de euros, dividido en 817.743.130 de acciones con un valor nominal de 1 euro cada una.

## Información de carácter general relativa a la Sociedad y a su capital

### 3.2 Información de carácter general relativa al capital social

#### 3.2.3 Capital social autorizado

A 31 de diciembre de 2005, el capital social autorizado de la Sociedad ascendía a 3.000.000.000 de euros, dividido en 3.000.000.000 de acciones con un valor nominal de 1 euro 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 2005:

Capital social potencial de EADS	Número de acciones	Porcentaje de dilución del capital	Número de derechos de voto	Porcentaje de dilución de derechos de voto
Número total de acciones de EADS emitidas a la fecha del presente documento	817.743.130	95,97%	807.150.421	95,9%
Número total de acciones de EADS que pueden emitirse tras el ejercicio de las opciones sobre acciones	34.366.468	4,03%	34.366.468*	4,1%
<b>Capital social potencial de EADS total</b>	<b>852.109.598</b>	<b>100%</b>	<b>841.516.889</b>	<b>100%</b>

(\*) El potencial efecto de dilución sobre el capital y los derechos de voto de la ejecución 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 el apartado “3.3.7.1 Derecho holandés e Información sobre Programas de recompra de acciones”.

### 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/amortizadas	Prima*	Número total de acciones emitidas tras la operación	Total capital social emitido tras la operación
29 de diciembre de 1998	Constitución	1.000 NLG	100	-	100	100.000 NLG
3 de abril de 2000	Conversión en euros	€1	50.000	-	50.000	€50.000
8 de julio de 2000	Emisión de Acciones como contraprestación por las aportaciones de Aerospaciale 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
20 de julio de 2004	Amortización de acciones a partir de la autorización concedida por la junta de accionistas celebrada el 6 de mayo de 2004	€1	5.686.682	-	807.198.500	€807.198.500
3 de diciembre de 2004	Emisión de acciones para la realización de una oferta de acciones a empleados ( <i>note d'opération</i> aprobada por la AMF el 10 de septiembre de 2004 con el número 04-755)	€1	2.017.822	€34.302.974	809.216.322	€809.216.322
En 2004	Emisión de acciones tras la ejecución de opciones concedidas a empleados***	€1	362.747	€6.133.436	809.579.069	€809.579.069
25 de julio de 2005	Amortización de acciones a partir de la autorización concedida por la junta de accionistas celebrada el 11 de mayo de 2005	€1	1.336.358	-	808.242.711	€808.242.711
29 de julio de 2005	Emisión de acciones para la realización de una oferta de acciones a empleados ( <i>note d'opération</i> aprobada por la AMF el 4 de mayo de 2005 con el número 05-353)	€1	1.938.309	€34.618.198,74	810.181.020	€810.181.020
En 2005	Emisión de acciones tras la ejecución de opciones concedidas a empleados***	€1	7.562.110	€144.176.031,61	817.743.130	€817.743.130

(\*) 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 de euros.

(\*\*) Antigua denominación de la Autorité des Marchés Financiers (la "AMF").

(\*\*\*) Para información sobre el plan de opciones sobre acciones bajo el que estas opciones fueron concedidas a los empleados de EADS, véase "Parte 1/2.3.3 Opciones concedidas a empleados".

## 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 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 DaimlerChrysler Luft- und Raumfahrt Beteiligungs GmbH & Co. KG (“**DC KG**”) en EADS como participaciones de DaimlerChrysler, y a los derechos y obligaciones de DC KG en virtud de los contratos descritos en este documento como derechos y obligaciones de DaimlerChrysler.

A 31 de diciembre de 2005, el 29,89% de las acciones de EADS pertenecía a DC KG, filial al 100% de Dasa AG,

a su vez filial al 100% de DaimlerChrysler Luft- und Raumfahrt Holding AG (“**DCLRH**”), 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 participada al 100% por Lagardère), posee el 29,89% de las acciones de EADS. Por tanto, el 59,78% 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 5,47% del capital social de EADS. El público (incluyendo los empleados de EADS) y la Sociedad son titulares, respectivamente, del 33,39% y del 1,30% del capital social de EADS. La República Francesa (el “**Estado Francés**”) es titular directo del 0,06% de ese capital social, estando esta participación sujeta a determinadas disposiciones especiales.

El 8 de julio de 2004, DaimlerChrysler anunció que había colocado en el mercado (en el contexto de una operación de cobertura) todas sus acciones de EADS (22.227.478 acciones), lo que representaba el 2,73% del capital y el 2,78% de los derechos de voto de EADS en aquella fecha, a excepción de sus Acciones Indirectas de EADS. De este modo, DaimlerChrysler no es titular directo de acciones de EADS a la fecha del presente documento.

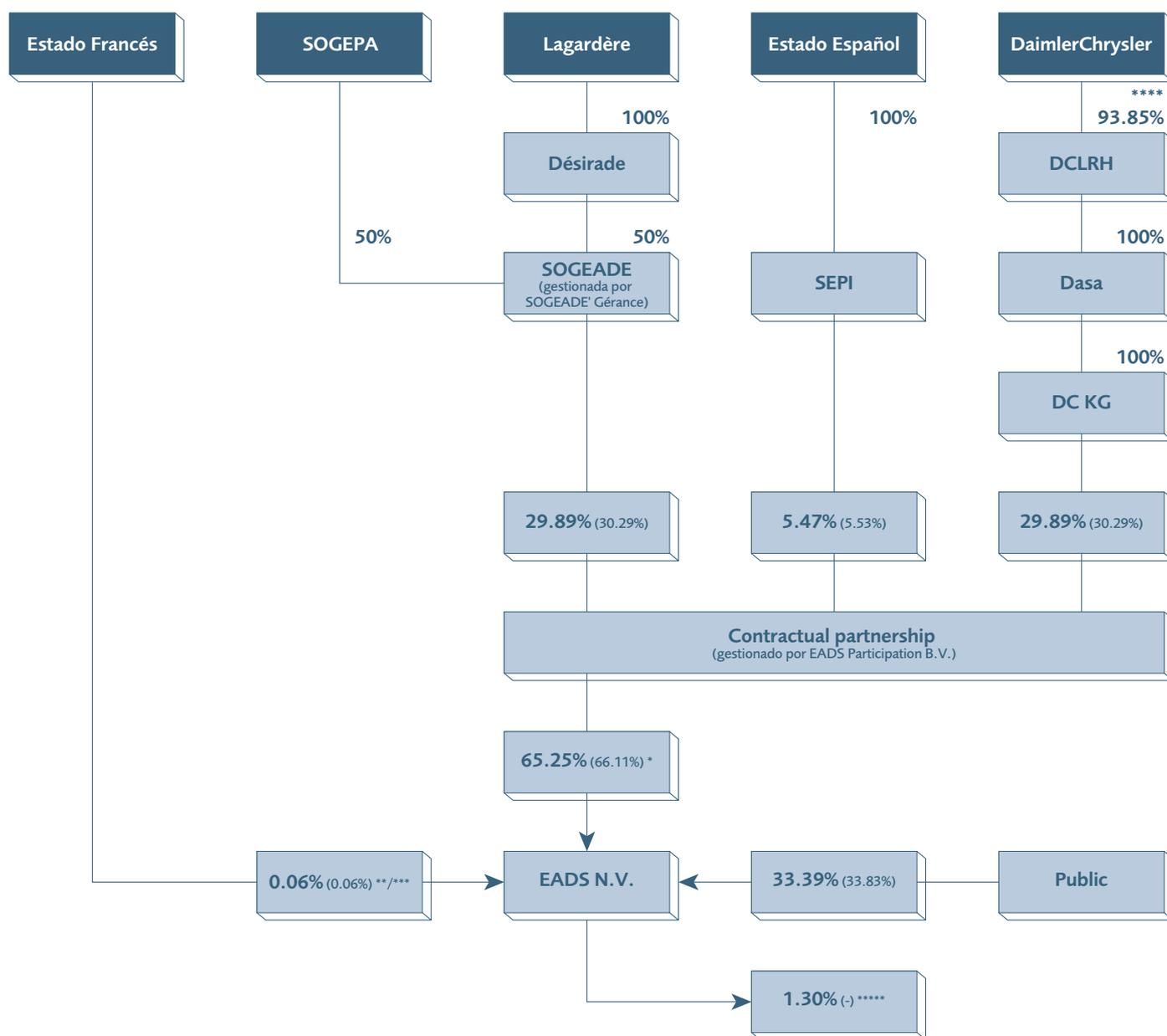
El 11 de noviembre de 2005, Dasa AG transfirió la totalidad de su participación en EADS a su filial al 100% DC KG.

## Información de carácter general relativa a la Sociedad y a su capital

### 3.3 Reparto del capital y de los derechos de voto

El diagrama que se incluye a continuación muestra el reparto del capital de EADS a 31 de diciembre de 2005 (% de capital/derechos de voto) antes de la ejecución de las opciones sobre

acciones vivas concedidas en la suscripción de las acciones de EADS. Véase “Parte 1/2.3.3 Opciones concedidas a empleados”.



(\*) 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.

(\*\*) El Estado Francés ejerce los derechos de voto inherentes a las acciones de EADS (dichas acciones están depositadas 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.

(\*\*\*) 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.

(\*\*\*\*) DCLR H está participada al 93,85% por DaimlerChrysler; la práctica totalidad del resto pertenece a la Ciudad de Hamburgo.

(\*\*\*\*\*) A 31 de diciembre de 2005 la Sociedad posee, directa o indirectamente a través de otras sociedades en las que la Sociedad participe directa o indirectamente con más del 50%, 10.592.709 de sus acciones propias. Las acciones de EADS en autocartera no gozan de derechos de voto.

## Información de carácter general relativa a la Sociedad y a su capital

### 3.3 Reparto del capital y de los derechos de voto

El número de acciones y los derechos de voto que poseen los miembros del Consejo de Administración y del Comité Ejecutivo se describen en “Parte 1/2.2.1 Remuneración de los Consejeros y principales directivos”.

Aproximadamente el 2,25% del capital y el 2,28% de los derechos de voto son propiedad de empleados de EADS.

Para más amplia información sobre los cambios en el accionariado desde el 31 de diciembre de 2005, véase también el apartado “1.2 Acontecimientos recientes”.

### 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 SOGEADE, 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 SOGEADE**”) 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, SOGEADE y SEPI son titulares, han sido pignoradas 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 pignoradas (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 SOGEADE Gérance (*gérant commandité* de SOGEADE);
- las restricciones a la libre transmisibilidad de las acciones de EADS y de SOGEADE;

- los derechos de tanteo y de salida conjunta de DaimlerChrysler, SOGEADE, SOGEPA y Lagardère;
- las medidas de defensa frente a tomas de participación hostiles;
- las consecuencias de un cambio en el control de DaimlerChrysler, SOGEADE, Lagardère, SOGEPA o SEPI;
- una opción de venta otorgada por SOGEADE 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;
- 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 SOGEADE (teniendo en cuenta las propuestas realizadas por Lagardère en lo que respecta a los consejeros designados por SOGEADE). Salvo pacto en contrario, DaimlerChrysler y SOGEADE designarán cada una a cuatro consejeros, así como a un *Chairman* (Presidente) y a un *Chief Executive Officer* entre los consejeros que hayan designado. Además, aunque desde el 8 de julio de 2003, la SEPI ha dejado de poseer el derecho de nombrar un consejero, teniendo en cuenta la propuesta de DaimlerChrysler y SOGEADE, el Consejo de Administración de EADS Participations B.V. decidió proponer a la junta de accionistas de EADS Participations

B.V. que se celebró el 11 de mayo de 2005, el nombramiento de un consejero español más, de tal manera que el número total de consejeros será ahora de nueve.

Esta estructura concede a DaimlerChrysler y a SOGEADE 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 SOGEADE.

### 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, SOGEADE, SEPI, Lagardère, SOGEPA y el Estado Francés para transmitir acciones de EADS.

Transcurrido el Período de Bloqueo, a partir del 1 de julio de 2003, cada una de las sociedades DaimlerChrysler, SOGEADE, SEPI, Lagardère y SOGEPA tiene 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 ejercer 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; y
- 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, cada parte consultará con las restantes antes de cualquier venta de este tipo.

### Control de EADS

En el supuesto de que un tercero al que se opusieran DaimlerChrysler o SOGEADE (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), 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

## Información de carácter general relativa a la Sociedad y a su capital

### 3.3 Reparto del capital y de los derechos de voto

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 ejercer 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 fuera realizada por Lagardère, si SOGEPA no ejerciera su derecho de tanteo, DaimlerChrysler dispondría 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 y 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”**) (teniendo la Parte Objeto del Cambio 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 (b) SOGEADE es objeto de un cambio de control y DaimlerChrysler lo solicita (c) DaimlerChrysler es objeto de un cambio de control y SOGEADE lo solicita (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 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 que se tomarán cuando tenga lugar un supuesto de incumplimiento (distinto de 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 cada 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

## Información de carácter general relativa a la Sociedad y a su capital

### 3.3 Reparto del capital y de los derechos de voto

derecho de veto y, posteriormente, una opción de compra sobre la actividad de misiles balísticos, opción que podrá ejercerse 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 plantee 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, "*société par actions simplifiée*" francesa. El capital social de Désirade pertenece a su vez al 100% a 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 de euros; (b) acuerdos estratégicos de alianza y de cooperación industrial o financiera; (c) ampliación del capital de EADS por un importe superior a 500 millones de euros 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 de carácter privado, que sea designada por SOGEPA y que cuente con la aprobación de DaimlerChrysler. Esta opción podrá ejercerse 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 rescindirá 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 rescindirá 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, y DaimlerChrysler la podrá ejercer (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 ejercerse sobre la totalidad de las acciones de EADS de las que DaimlerChrysler sea titular, y no sólo sobre algunas.

El precio de la ejecución de esta opción de venta se calculará en base a 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 compromete 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 compromete a reemplazar a SOGEADE para adquirir las acciones vendidas por DaimlerChrysler debido a la ejecución, 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 siete 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 siete años desde la fecha en que se haya efectuado la aportación. En caso de que se indemnizara 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 de accionistas.

#### DADC

EADS 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 97.1%, y a la familia Dornier, que es titular de un 2.9%. En las juntas de accionistas, DADC tiene derecho a más del 95,2% de los derechos de voto de Dornier GmbH, mientras que la familia Dornier tiene derecho a menos del 4,8% 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, (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.

El 29 de diciembre de 2004, Silvius Dornier y DaimlerChrysler celebraron un contrato para la transmisión de todas las acciones restantes de Silvius Dornier GmbH (3.58%) a DaimlerChrysler u otra sociedad del Grupo DaimlerChrysler designada por esta compañía y satisfacer todos los derechos y posibles reclamaciones de Silvius Dornier que resulten de su participación accionarial en Dornier GmbH o guarden relación con ella. Ninguno de los demás accionistas familiares ejerció su derecho de tres meses a rechazar en primer lugar la adquisición de dichas acciones, por lo que la transmisión legal pasó a ser efectiva el 17 de abril de 2005. Con arreglo al contrato anteriormente mencionado entre DaimlerChrysler, DCLRH, DADC, EADS Deutschland GmbH y Dasa AG (“*Handhabungsvereinbarung*”), DADC ha realizado una oferta irrevocable a DaimlerChrysler para comprar dichas acciones a precio de mercado desde el momento en que la venta a DaimlerChrysler sea efectiva, oferta que se espera sea aceptada por DaimlerChrysler, cerrándose la operación el 3 de mayo de 2005.

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)) frente a cualesquiera costes, reclamaciones, demandas, gastos, daños u obligaciones que cualquiera de ellos pudiera sufrir o en que cualquiera de ellos pudiera 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, 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.

Excepto las relaciones entre la Sociedad y sus principales accionistas que se acaban de describir en el presente Apartado 3.3.2, la Sociedad no tiene conocimiento de que existan posibles conflictos de interés en relación con la misma entre las obligaciones de los Consejeros y sus respectivos intereses privados u otras obligaciones.

---

### 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 quedarán 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 fue constituida con un capital social autorizado de 500.000 florines holandeses (“**NLG**”), compuesto por 500 acciones, de valor nominal 1.000 florines holandeses cada una. El suscriptor inicial fue Aerospatiale 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 en 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 0.52% del capital social de EADS a la fecha del presente documento) a diversos antiguos accionistas de Aerospatiale 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), 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 Aerospatiale Matra, véase el apartado “3.3.2 Relaciones con los principales accionistas — Derechos y compromisos específicos del Estado Francés”), como consecuencia de la

## Información de carácter general relativa a la Sociedad y a su capital

### 3.3 Reparto del capital y de los derechos de voto

falta de ejecución de la opción de compra concedida a los suscriptores en el contexto de la oferta pública de acciones llevada a cabo por la Sociedad durante la 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 ejecución de la opción de compra).

El 8 de julio de 2004, DaimlerChrysler anunció que había colocado en el mercado (en el contexto de una operación de cobertura) todas sus acciones de EADS (22.227.478 acciones), lo que representaba el 2,73% del capital y el 2,78% de los derechos de voto de EADS en aquella fecha, a excepción de sus Acciones Indirectas de EADS. El 20 de julio de 2004, la Sociedad amortizó 5.686.682 de sus propias acciones. Por último, durante 2004 y hasta la fecha de este documento, la Sociedad emitió 490.609 acciones como consecuencia de la ejecución del derecho de opción concedido a los empleados del Grupo en el marco de los planes de opciones

sobre acciones de 2000, 2002 y 2003 (véase “Parte 1/2.3.3 Opciones concedidas a empleados”).

Desde la fecha de registro ante la AMF del *Document de Référence* de la Sociedad correspondiente al ejercicio económico 2004 (19 de abril de 2005), la Sociedad no ha recibido ninguna notificación sobre márgenes de participación. De conformidad con la información de que dispone la Sociedad, ningún accionista, a excepción 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 de la ejecución de opciones sobre acciones vivas otorgadas por la suscripción de acciones de EADS (véase “Parte 1/2.3.3 Opciones concedidas a empleados”) con respecto a los últimos tres ejercicios:

Accionistas	Posición a 31 de diciembre de 2005			Posición a 31 de diciembre de 2004			Posición a 31 de diciembre de 2003		
	% de capital	% de derechos de voto	Número de acciones	% de capital	% de derechos de voto	Número de acciones	% de capital	% de derechos de voto	Número de acciones
DC KG (acciones EADS poseídas por Dasa AG hasta 2005)	29,89%	30,29%	244.447.704	30,20%	30,43%	244.447.704	30,07%	30,52%	244.447.704
SOGEADE	29,89%	30,29%	244.447.704	30,20%	30,43%	244.447.704	30,07%	30,52%	244.447.704
SEPI	5,47%	5,53%	44.690.871	5,52%	5,56%	44.690.871	5,50%	5,58%	44.690.871
Subtotal Contractual									
Partnership	65,25%	66,11%	533.586.279	65,92%	66,42%	533.586.279	65,64%	66,62%	533.586.279
Dasa AG	—	—	—	—	—	—	2,73%	2,78%	22.227.478
Estado Francés	0,06%	0,06%	502.746*	0,06%	0,06%	502.746	0,06%	0,06%	502.746
Público	33,39%	33,83%	273.061.396**	33,25%	33,52%	269.248.792	30,10%	30,54%	244.640.745
Adquisición de acciones propias***	1,30%	—	10.592.709	0,77%	—	6.241.252	1,47%	—	11.927.934
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>817.743.130</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>809.579.069</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>812.885.182</b>

(\*) 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 ser vendidas en el mercado.

(\*\*) Incluidos los empleados de EADS. A 31 de diciembre de 2005, los empleados de EADS poseían aproximadamente el 2,25% del capital social y el 2,28% de los derechos de voto.

(\*\*\*) Las acciones de EADS en autocartera no gozan de derechos de voto.

De conformidad con la información de que dispone la Sociedad, a excepción de lo establecido anteriormente en el apartado “— 3.3.2 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”*) que ostentasen más de diez mil acciones de forma individual. El estudio, finalizado el 31 de diciembre de 2005, tuvo como resultado la identificación de 1.552 accionistas que eran titulares de un total de 234.778.123 de acciones de

EADS (incluidas 3.254.107 de acciones de las que es titular Iberclear en nombre de los mercados españoles y 20.842.757 de 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 “— 3.3.1 Estructura del capital”.

Para más amplia información sobre los cambios en el accionariado desde el 31 de diciembre de 2005, véase también el apartado “1.2 Acontecimientos recientes”.

---

### 3.3.5 Personas que ejercen el control de la Sociedad

Véanse los apartados “3.3.1 Estructura del capital” y “3.3.2 Relaciones con los principales accionistas”.

---

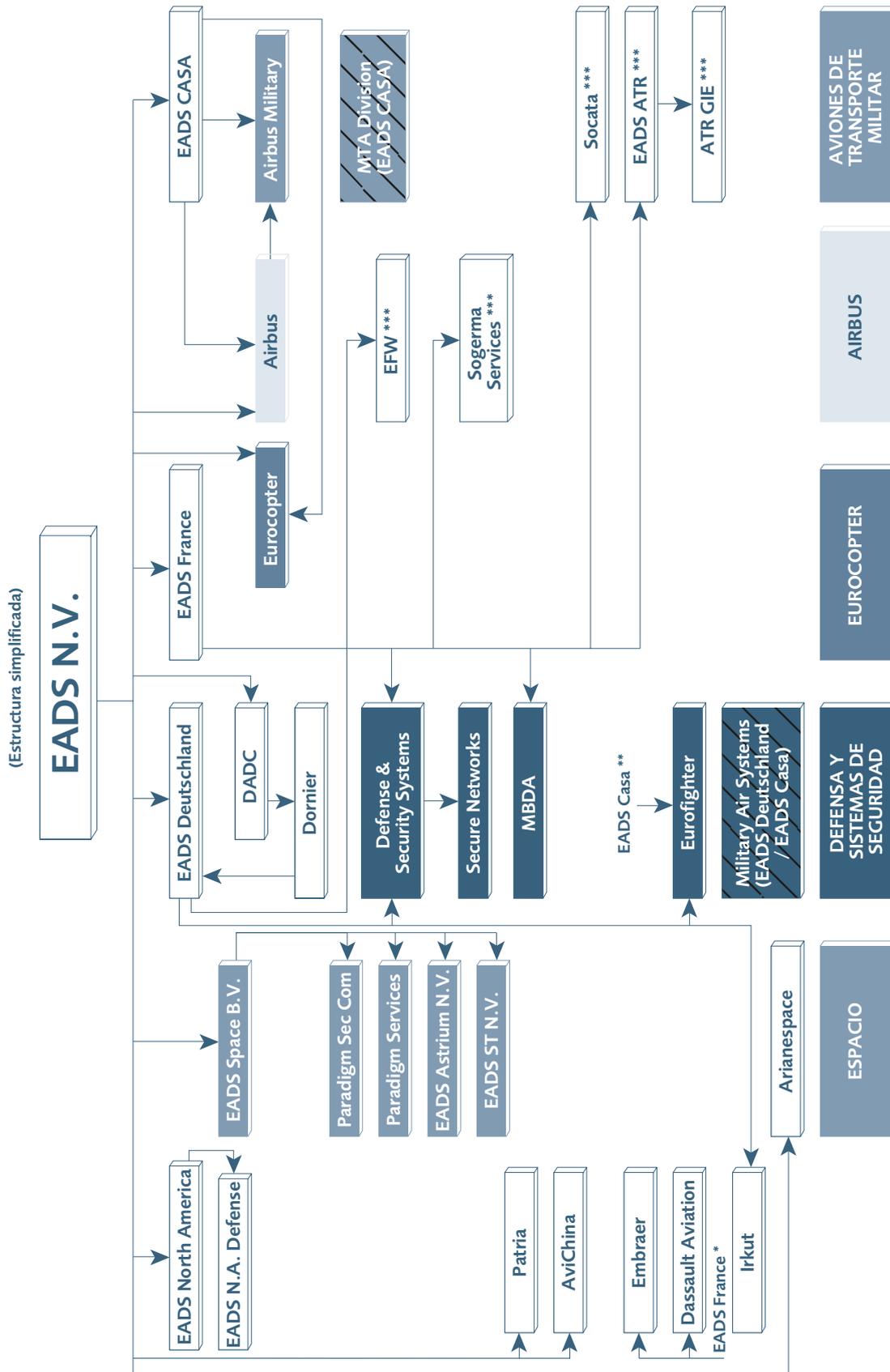
### 3.3.6 Organigrama simplificado del Grupo

El organigrama siguiente ilustra la estructura organizativa simplificada de EADS, que consta de cinco Divisiones y las principales unidades de negocio. Para facilitar la presentación, se han omitido las sociedades holding intermedias. Las casillas sombreadas representan Divisiones (en relación con la División MTA) o unidades de negocio (respecto a la Aviación Militar) que forman parte de las entidades jurídicas a las que se hace referencia en los paréntesis. Las casillas coloreadas corresponden a entidades que forman parte de una de las cinco Divisiones de EADS. Las casillas

no coloreadas corresponden a entidades que son sociedades holding o participaciones que no forman parte de las cinco Divisiones de EADS. Socata, EADS ATR, ATR GIE, EFW y Sogerma Services son “Otras Sociedades” y no forman parte de las cinco Divisiones de EADS, y EFW y Sogerma Services se encuentran bajo la responsabilidad directa de Gustav Humbert y EADS ATR, ATR GIC y Socata se encuentran bajo la responsabilidad directa de Hans Peter Ring. Véase el Apartado “1.1.1 Organización de las Sociedades de EADS”.

# Información de carácter general relativa a la Sociedad y a su capital

## 3.3 Reparto del capital y de los derechos de voto



(\*) EADS tiene una participación en Embraer y Dassault Aviation a través de EADS Francia.  
 (\*\*) La participación de EADS en Eurofighter se ostenta conjuntamente a través de EADS Alemania y EADS Casa.  
 (\*\*\*) En junio de 2005, la antigua División Aeronáutica, que englobaba las unidades de negocio de Eurocopter, ATR, EFW, Socata y EADS Sogerma, fue disuelta y se creó la División Eurocopter. En el informe de adaptación de segmentos posterior a este cambio, EADS trasladó las unidades de negocio de ATR, EFW, Socata y EADS Sogerma a "Otras actividades" para reflejar la responsabilidad de la dirección y la estructura de comunicación. Véase la sección 1.1.7 "Otras actividades".

### 3.3.7 Adquisición de acciones propias

#### 3.3.7.1 Derecho holandés e Información sobre Programas de recompra de acciones

De conformidad con las leyes holandesas en materia de operaciones con información privilegiada y de acuerdo con la Normativa de la Comisión (CE) N° 2273/2003, la Sociedad está sujeta a las condiciones aplicables a los programas de recompra de acciones y a la revelación de información relativa a las mismas, tal y como se describe a continuación.

De acuerdo con el Derecho civil holandés, la Sociedad podrá adquirir sus propias acciones, 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 de accionistas ordinaria de accionistas. Esta autorización sólo será válida por un período que no podrá exceder de 18 meses.

A las acciones en autocartera 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.

La junta anual de accionistas celebrada el 11 de mayo de 2005 autorizó al Consejo de Administración, mediante una resolución que renovó la autorización previa otorgada por la junta anual de accionistas celebrada el 6 de mayo de 2004, durante un nuevo período 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, 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 no sea inferior al valor nominal ni superior al

mayor de los precios de la última actividad independiente y la oferta actual independiente más elevada en las negociaciones del lugar en el que se lleve a cabo la compra.

En julio de 2005, la Sociedad había adquirido en conjunto 10.275.521 de sus propias acciones, 1.336.358 de las cuales fueron amortizadas el 25 de julio de 2005.

A la fecha del presente documento, la Sociedad había adquirido un total de 3.686.270 de sus acciones propias. Además, se han cedido en préstamo 11 millones de acciones recompradas a una de las principales entidades financieras francesas en el marco de un acuerdo de préstamo de valores vigente desde el 10 de abril hasta el 2 de mayo de 2006 incluido.

En la junta anual de accionistas convocada para el 4 de mayo de 2006, se presentará una propuesta de resolución que en su caso sustituirá la autorización otorgada por la junta anual de accionistas celebrada el 11 de mayo de 2005 y autorizará al Consejo de Administración, durante un nuevo período 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, siempre y cuando, tras dicha adquisición, la Sociedad no posea más de un 10% del capital social de la Sociedad, y a un precio que no sea inferior al valor nominal ni superior al mayor de los precios de la última actividad independiente y la oferta actual independiente más elevada en los trading venues del lugar en el que se lleve a cabo la compra.

#### 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 de los Artículos 241-1 a 241-6 de los Reglamentos Generales de la AMF, la adquisición por una sociedad de sus propias acciones estará subordinada, en principio, a la publicación de la descripción del programa de adquisición. Dicha descripción deberá publicarse antes de la entrada en vigor del programa de recompra de acciones.

## Información de carácter general relativa a la Sociedad y a su capital

### 3.3 Reparto del capital y de los derechos de voto

En aplicación de los Artículos 631-1 a 631-4 de los Reglamentos Generales de la AMF, una sociedad no podrá realizar operaciones sobre sus propias acciones con la intención de manipular el mercado. Los Artículos 631-5 y 631-6 de los Reglamentos Generales de la AMF definen también las condiciones de validez de las intervenciones realizadas por la Sociedad sobre sus propias acciones.

Después de adquirir sus propias acciones, la Sociedad ha de publicar en un plazo no superior a siete días laborables la información específica sobre dichas operaciones por medio de un comunicado accesible al público en las páginas web de la Sociedad y la AMF. Además, la Sociedad deberá informar de manera especial a la AMF, como mínimo mensualmente, de la amortización de las acciones que recompre.

#### 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.

#### 3.3.7.5 Descripción del Programa de recompra de acciones que se someterá a la Junta general anual, convocada para el 4 de mayo de 2006

En aplicación de los Artículos 241-2 I y 241-3 III de los Reglamentos Generales de la AMF, a continuación figura una descripción del programa de recompra de acciones ("*descriptif du programme*") que la Sociedad llevará a cabo:

- **Fecha de la junta general de accionistas en la que se aprobará el programa de recompra de acciones:** 4 de mayo de 2006.
- **Número de acciones de EADS y porcentaje correspondiente del capital social poseído directa e indirectamente por la Sociedad:** 3.686.270 acciones que representan el 0,45% del capital social a fecha de este documento.
- **Destino que se pretende dar a las acciones de EADS en manos de la Sociedad a fecha del presente documento:**
  - La reducción del capital social mediante la amortización de la totalidad o parte de las acciones recompradas – en concreto con el fin de evitar el efecto de dilución derivado de determinadas ampliaciones del capital social realizadas al contado – (i) reservadas o que se vayan a reservar a los empleados del Grupo EADS y/o (ii) obtenidas o que se vayan a obtener en el marco de la ejecución de opciones sobre acciones concedidas o que se vayan a conceder a algunos empleados del Grupo EADS: 3.636.270 acciones; y
  - La posesión de acciones para el cumplimiento de las obligaciones relativas a programas de oferta de opciones sobre acciones a los empleados u otras asignaciones de acciones a empleados del Grupo EADS: 50.000 acciones.

Además, se han cedido en préstamo 11 millones de acciones recompradas a una de las principales entidades financieras francesas en el marco de un acuerdo de préstamo de valores vigente desde el 10 de abril hasta el 2 de mayo de 2006 incluido.

Para más información acerca de las acciones poseídas por EADS a 13 de octubre de 2004, fecha de entrada en vigor de la Normativa de la CE N° 2273/2003 de 22 de diciembre de 2003, y aún en su poder en la fecha del presente documento, véase más adelante.

- **Objetivos del programa de recompra de acciones que la Sociedad pondrá en marcha (por orden de prioridad, sin efecto alguno en el orden real de utilización de la autorización de recompra, que se determinará de acuerdo con las necesidades y posibilidades):**
  - La reducción del capital social mediante la amortización de la totalidad o parte de las acciones recompradas – en concreto con el fin de evitar el efecto de dilución derivado

de determinadas ampliaciones del capital social realizadas al contado – (i) reservadas o que se vayan a reservar a los empleados del Grupo EADS y/o (ii) obtenidas o que se vayan a obtener en el marco de la ejecución de stock options concedidas o que se vayan a conceder a algunos empleados del Grupo EADS, entendiéndose que las acciones recompradas no gozan ni de derechos de voto ni de dividendo;

- La posesión de acciones para el cumplimiento de obligaciones relativas a:
  - (i). Instrumentos financieros de deuda convertibles en acciones de EADS;
  - (ii). Programas de oferta de acciones a los empleados u otras asignaciones de acciones a los empleados del Grupo EADS;
- La adquisición de acciones para su retención y su subsiguiente intercambio o utilización como instrumento de pago en el marco de posibles transacciones de crecimiento externo; y
- La liquidez o dinamismo del mercado secundario de las acciones de EADS de conformidad con un acuerdo de liquidez que se suscribirá con un proveedor independiente de servicios de inversión en cumplimiento de la resolución de la AMF de 22 de marzo de 2005 relativa a la aprobación de acuerdos de liquidez reconocidos como prácticas del mercado por la AMF.

#### • Procedimiento:

- Porcentaje máximo del capital social emitido objeto de recompra por parte de la Sociedad: 10%
- Número máximo de acciones objeto de recompra por parte de la Sociedad previa autorización de la junta general de accionistas: el porcentaje del 10% correspondería a 82.155.442 acciones del capital social emitido de la Sociedad, que representa 821.554.421 acciones a fecha del presente documento. Este porcentaje máximo del 10% correspondería a 85.209.112 acciones si nos basamos en las 852.091.123 acciones que representarían el capital social totalmente diluido de la Sociedad tras la emisión de 30.536.702 acciones como consecuencia de la ejecución de stock options, que aún puedan ser ejercidas en la fecha del presente documento, que el Consejo de Administración decidió conceder a determinados empleados del Grupo EADS en 2000, 2001, 2002, 2003, 2004 y 2005.

- Además, los importes que deberán pagarse en concepto de compra de las acciones propias no podrán, de conformidad con el Derecho holandés aplicable, superar los componentes de capital que sean, en sí mismos, pagaderos o distribuibles a los accionistas. Por “componentes de capital pagaderos o distribuibles a los accionistas” se entiende las primas de participación (en relación con las participaciones en especie), las primas de emisión (en relación con las participaciones en metálico) y demás reservas tal y como se establece en los estados financieros de EADS, de los que se deducirá el precio de recompra de las acciones propias.

A 31 de diciembre de 2005, los valores respectivos de cada uno de estos componentes de capital de EADS en sí mismos pagaderos o distribuibles a los accionistas eran: 8.459.000.000 de euros (primas de participación), 256.000.000 de euros (primas de emisión), (386.000.000 de euros) (otras reservas) y (445.000.000 de euros) (acciones propias), es decir, un importe total de 7.884.000.000 de euros.

EADS se reserva el derecho de aplicar íntegramente el programa de adquisición de acciones y se compromete a no superar, ni directa ni indirectamente, el límite del 10% del capital social emitido, así como el importe de 7.884.000.000 € durante el periodo total del programa.

Por último, EADS se compromete a mantener en todo momento un número suficiente de acciones en manos del público con el fin de cumplir los límites establecidos por Euronext Paris S.A.

- Las acciones podrán comprarse o venderse en cualquier momento (inclusive durante una oferta pública) en la medida en que lo autoricen las normativas del mercado de valores y por cualquier medio, incluyéndose, de forma no limitativa, la parte del programa que pueda llevarse a cabo mediante la venta o la compra de paquetes de acciones e incluyendo la utilización de opciones, combinaciones de instrumentos financieros derivados o la emisión de títulos que den derecho de cualquier forma a acciones de EADS de acuerdo con los límites establecidos en este folleto. Además, EADS utilizará opciones de compra y permutas financieras que han sido adquiridas en virtud de los acuerdos que había suscrito durante el anterior programa de recompra de acciones (véase a continuación) y no excluye la posibilidad de utilizar una estructura de transacción similar a la que se utilizó en el anterior programa de recompra de

## Información de carácter general relativa a la Sociedad y a su capital

### 3.3 Reparto del capital y de los derechos de voto

acciones con el fin de proceder a la recompra de sus propias acciones.

La parte de acciones recompradas mediante la utilización de paquetes de acciones puede ascender a todas las acciones objeto de recompra en el marco de este programa.

Por otra parte, en el caso de que se utilicen instrumentos financieros derivados, EADS deberá garantizar que no hace uso de mecanismos que harían crecer de manera significativa la volatilidad de las acciones especialmente en caso de opciones de compra.

- Características de las acciones objeto de recompra por parte de la Sociedad previa autorización de la junta general de accionistas: acciones de EADS, una sociedad que cotiza en el Marché Eurolist de Euronext Paris S.A., en el Amtlicher Handel del Mercado de Valores de Frankfurt ("Frankfurter Wertpapierbörse") y en las bolsas de Madrid, Bilbao, Barcelona y Valencia.
- DaimlerChrysler, DC KG, el Estado francés, Lagardère, SEPI, SOGEADE y SOGEPa conservarán todos sus derechos, dependiendo de las circunstancias, para vender sus acciones de EADS disponibles a EADS como parte de este programa de recompra de acciones.

- Precio máximo de adquisición por acción: 70 euros.

- **Periodo del programa de recompra de acciones:** este programa de recompra de acciones estará vigente hasta el 4 de noviembre de 2007 inclusive, es decir, la fecha de vencimiento de la autorización solicitada en la Junta Anual de accionistas de 4 de mayo de 2006. Uno de los principales objetivos de este programa de recompra de acciones de EADS está vinculado a la posible ejecución, por parte de los empleados del Grupo EADS, de stock options que les fueron concedidas en 2000, 2001 y 2002; en la actualidad se pretende (i) que dicho programa continúe y se renueve de forma que expire el 9 de agosto de 2012 (siendo el día 8 de agosto de 2012 la fecha tope en la que un empleado del Grupo EADS podría ejercer la totalidad o parte de las stock options que se le concedieron en 2002) y (ii) que se solicitará a la Junta Anual de accionistas de EADS que renueve las autorizaciones hasta tal fecha.
- **Declaración por parte de la Sociedad de transacciones llevadas a cabo en relación con sus propias acciones desde el 11 de mayo de 2005 hasta la fecha del presente documento:**

Porcentaje de capital social poseído directa e indirectamente:	1,79%
Número de acciones canceladas durante los últimos 24 meses:	7.023.040
Número de acciones mantenidas en la cartera:	14.686.270*
Valor contable de la cartera:	277,9 millones de euros
Valor de mercado de la cartera:	470,25 millones de euros

(\* Se han cedido en préstamo 11 millones de acciones recompradas a una de las principales entidades financieras francesas en el marco de un acuerdo de préstamo de valores vigente desde el 10 de abril hasta el 2 de mayo de 2006 incluido.

Las 1.843.814 acciones de EADS propiedad por EADS en la fecha de entrada en vigor de la Normativa de la CE N° 2273/2003 de 22 de diciembre de 2003, el 13 de octubre de 2004, y aún en poder de EADS en la fecha del presente documento podrán, por orden de prioridad descendiente, o bien (i) ser canceladas en virtud de una decisión que se adoptará, de conformidad con el derecho holandés, en una junta general anual de EADS, con el fin de evitar el efecto de dilución derivado de determinadas ampliaciones del capital social realizadas al contado, durante el ejercicio económico previo a la celebración de dicha junta, en el marco

de un plan de oferta de acciones a los empleados de EADS y/o mediante la ejecución de stock options concedidas a determinados empleados del Grupo EADS, o (ii) mantenerse con el fin de permitir el cumplimiento de ciertas obligaciones descritas en los objetivos del plan de recompra de acciones al que se hace referencia en este documento, o (iii) utilizarse como intercambio o instrumento de pago en el marco de una posible transacción de crecimiento externo, o bien (iv) venderse en el marco de un acuerdo de liquidez de conformidad con las disposiciones de la Instrucción de la AMF N° 2005-07.

Además, se prevé que se incluya en el orden del día de la Junta general anual de EADS que se celebrará el 4 de mayo de 2006 la amortización de 6.656.970 acciones objeto de recompra con el fin de evitar el efecto de dilución derivado de las ampliaciones de capital realizadas al contado que se han llevado a cabo (i) en el marco de un plan de oferta de acciones a los empleados de EADS de 2005, cuyas condiciones y características se describen en un folleto aprobado por la AMF el 4 de mayo de 2005 con el número 05-353, que representa el 50% de las acciones emitidas a tal efecto (969.155 acciones) y (ii) mediante la ejecución, en 2005, de stock options concedidas a determinados empleados del Grupo EADS en 2000, 2001 y 2002 por el 100% de las

acciones emitidas a tal efecto (que representan 5.687.815 acciones).

A fecha del presente documento, EADS no ha suscrito ningún acuerdo de liquidez con ningún proveedor independiente de servicios de inversión en el marco de este plan de recompra de acciones.

En ese mismo marco de este plan de recompra de acciones, EADS utilizó instrumentos financieros derivados (véase a continuación). Estos instrumentos financieros derivados (opciones de compra) poseen las características que figuran en la tabla siguiente.

	Flujos brutos acumulados		Posiciones iniciales a fecha del presente documento			
	Compras	Ventas/ Traspasos (Ejecución de opción)	Posición inicial en la compra		Posición inicial en la venta	
Número de acciones	9.781.376	-	Opciones de compra adquiridas 9.455.727	Venta a plazo	Opciones de compra adquiridas	Venta
Fecha media máxima de vencimiento*			9 de agosto de 2012	-	-	-
Precio medio de la transacción*		-				
Precio medio de ejercicio*		-	-	-	-	-
Total	€203.126.671	-				

(\*) Véase "Parte 1/2.3.3 Opciones concedidas a empleados".

Desde 2004 se ha puesto en marcha un plan de recompra de acciones con el fin de evitar el efecto de dilución derivado de las ampliaciones de capital realizadas al contado mediante la ejecución de las stock options concedidas a determinados empleados del Grupo EADS en 2000, 2001 y 2002. Este plan se está desarrollando de acuerdo con el método delta neutro como medio de recompra con el fin de compensar el efecto de dilución de tales planes de stock option aprobados por el Consejo de Administración el 5 de diciembre de 2002 y el 10 de octubre de 2003.

En relación con este plan de recompra, EADS suscribió los siguientes acuerdos: (i) contratos de opciones de compra que permiten a EADS adquirir, de uno de los principales bancos franceses, un número de acciones de EADS equivalente al número de acciones creadas como resultado de ejecución de stock options concedidas a ciertos empleados del Grupo

EADS en 2000, 2001 y 2002, y (ii) contratos de permutas financieras para el ajuste periódico de un importe en metálico equivalente a las primas pagadas por EADS a uno de los principales bancos franceses en virtud de los contratos de opciones de compra, de acuerdo con el método delta neutro.

En virtud de estos contratos, las opciones de compra que EADS adquirió de uno de los principales bancos franceses, presentan las mismas condiciones (en cuanto a los precios y las fechas de ejecución, las cantidades y las fechas de vencimiento) que las *stock options* concedidas en el marco de los planes de *stock options* de 2000, 2001 y 2002. De subir el precio de la acción de EADS, el banco francés de primera línea deberá comprar el número de acciones de EADS que se generen del aumento del precio de acuerdo con la fórmula del método delta neutro. El importe total desembolsado por estas acciones por el banco francés corresponde a la carga

## Información de carácter general relativa a la Sociedad y a su capital

### 3.3 Reparto del capital y de los derechos de voto

financiera soportada por EADS, tal y como se determina a partir de los importes variables en el contrato de permutas financieras. Por otra parte, en caso de que se produzca una reducción en el precio de la acción de EADS, el banco francés de primera línea deberá vender un número de acciones de EADS que se generen de la reducción del precio de acuerdo con la fórmula del método delta neutro. El importe total recibido por el banco francés por la venta de estas acciones corresponde a los ingresos financieros percibidos por EADS, tal y como se determina a partir de los importes variables en el contrato de permutas financieras. De acuerdo con estas condiciones, el importe final debido como resultado de las compras de las opciones de compra únicamente se conocerá en el momento del pago tal y como se determina a partir del último importe variable del contrato de permutas financieras.

La estructura de la transacción trata de cubrir el efecto de dilución y el riesgo de precios relativo a EADS vinculados a la ejecución de *stock options* concedidas a determinados empleados del Grupo EADS en 2000, 2001 y 2002.

En este marco, EADS emplea los procedimientos de control interno puestos en marcha por la Sociedad con el fin de garantizar la fiabilidad de la gestión de los riesgos asociados a estas opciones de compra y permutas financieras. Se han establecido los procedimientos y las herramientas para la presentación de información, y la responsabilidad y las facultades se han delegado en el Departamento de Finanzas y Tesorería de EADS que se encarga de todas

las decisiones operativas y de todas las actividades que son de su competencia. Los órganos competentes dentro de la organización deben tener conocimiento de todas las transacciones, actividades y riesgos de importancia.

Desde un punto de vista contable, las opciones de compra se califican como instrumentos de capital, siempre y cuando se incluyan físicamente en los fondos propios de EADS (IAS 32.16). La contabilidad inicial condujo a una reducción de los saldos en caja destinados al pago de las primas, así como del importe correspondiente en los fondos propios. Cada pago variable realizado en aplicación de la fórmula del método de delta neutro, se traslada tanto a los activos líquidos como al capital con el fin de reflejar las primas acumuladas pagadas sobre las opciones de compra. Con la ejecución de las opciones de compra, EADS deduce de los activos líquidos el importe pagado (precio de ejecución por número de opciones) y deduce de los fondos propios las acciones propias. Las variaciones del valor de mercado de las opciones de compra no se reflejan en los estados financieros. El efecto de todas estas operaciones, por lo tanto, es neutro en la cuenta de resultados.

El mencionado banco francés se ha comprometido por contrato a cumplir las normativas vigentes en relación con los procedimientos de recompra aplicables a EADS y en concreto las disposiciones de los Artículos 241-1 a 241-6 y 631-1 y siguientes del Reglamento General de la AMF.

## 3.4 Dividendos

### 3.4.1 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 realizaron distribuciones en efectivo correspondientes a los ejercicios 2000 y 2001 por valor bruto de 0,50 euros por acción, respectivamente. El 12 de junio de 2003 y el 4 de junio de 2004 se realizaron distribuciones en efectivo correspondientes

a los ejercicios 2002 y 2003 por un valor bruto de, respectivamente, 0,30 euros y 0,40 euros por acción.

El 8 de junio de 2005 se realizó una distribución en efectivo correspondiente al ejercicio 2004 por un valor bruto de 0,50 euros por acción.

### 3.4.2 Política de distribución de dividendos de EADS

El Consejo de Administración recomendará a la junta anual de accionistas de EADS convocada para el 4 de mayo de 2006 el nivel de la dotación de reservas y el pago de un dividendo en efectivo de un importe bruto de 0,65 euros por acción con respecto al ejercicio 2005.

El importe de la distribución en efectivo propuesta se ha incrementado por tercer año consecutivo debido a los resultados de la Sociedad durante el ejercicio 2005. Este nivel de distribución refleja además la confianza de la Dirección en las futuras ganancias de la Sociedad, ya que la fortaleza del ciclo de la aviación comercial – especialmente debido a la demanda asiática – y el aumento de la rentabilidad de las actividades relativas a defensa y espacio apuntan hacia un crecimiento sostenido.

Mirando hacia el futuro, el Consejo de Administración de EADS ha adaptado su política de distribución de acuerdo con su convicción de que lo que desean los accionistas es que los dividendos se mantengan y sigan creciendo, siempre y cuando se den factores tales como que EADS cuente con la capacidad suficiente para distribuir dividendos en base a sus resultados, a sus prioridades a la hora de utilizar los activos líquidos y a los futuros accionistas. Sin embargo, no se puede asegurar nada en relación con los niveles de dividendos propuestos desde el año 2006 en adelante. (Véase también el Apartado “3.1.9 Derechos económicos asociados a la titularidad de las acciones”).

### 3.4.3 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 de accionistas prescribe a los cinco años a partir de la fecha en que dicho dividendo sea líquido

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 haya vencido y sea exigible.

#### 3.4.4 Régimen fiscal

La descripción que se incluye a continuación constituye un análisis general del Derecho fiscal holandés vigente actualmente. Se limita a las incidencias fiscales significativas para un titular de acciones de la Sociedad (las “**Acciones**”) que no sea o que no reciba el trato de residente en los Países Bajos a los efectos previstos en la normativa fiscal de los Países Bajos (un “**Accionista No Residente**”). 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, la mayor parte de los estados miembros de la Unión Europea y con 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 la Sociedad o de una filial directa o indirecta de la Sociedad se considerará como dividendo y, en principio, estará sometida a las normas estipuladas anteriormente en “Retenciones fiscales sobre dividendos”.

#### 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:

- 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
- 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
- el Accionista No Residente sea una persona física y
  - (i) posea, directa o indirectamente, una participación significativa (*“aanmerkelijk belang”*) o una participación que se considere significativa en la Sociedad y que tal participación no forme parte del activo de un negocio o
  - (ii) dicha renta o plusvalía cumpla los requisitos necesarios para considerarla en los Países Bajos como renta de actividades diversas (*“belastbaar resultaat uit verage 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:

- 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
- las Acciones sean atribuibles a un negocio o parte del mismo que sea efectivamente dirigido desde los Países Bajos o 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 estarán sujetos a gravamen alguno en concepto de impuesto sobre el valor añadido en 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) llevados a cabo con respecto a los dividendos derivados de las Acciones o con relación a la transmisión de Acciones no estarán sujetos 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 es, 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.

## 3.5 Información anual relativa a los valores

El siguiente listado de anuncios públicos incluye todas las informaciones que se deben proporcionar de acuerdo con la normativa aplicable en relación con la información privilegiada sobre la cotización de los valores a las que puede accederse a través de la página web de la Sociedad en la dirección [www.eads.com](http://www.eads.com):

Publicación de resultados del primer trimestre de 2005	9 de mayo de 2005
Publicación de resultados del primer semestre de 2005	27 de julio de 2005
Publicación de resultados del tercer trimestre de 2005	9 de noviembre de 2005
Publicación de resultados anuales de 2005	8 de marzo de 2006
Comunicado de prensa -- "DaimlerChrysler y Lagardère redujeron sus participaciones respectivas en EADS un 7,5%"	4 de abril de 2006

Por otra parte, EADS publica declaraciones realizadas en el transcurso ordinario de su actividad a las que también se puede acceder a través de su página web [www.eads.com](http://www.eads.com).

Este apartado constituye la información anual relativa a los valores que se ha de publicar en aplicación del Artículo 10 de la Directiva CE 2003/71.

---

# 4

## Entidad responsable del Documento de Registro

---

- 4.1 Entidad responsable del Documento de Registro p. 140
- 4.2 Declaración de la Entidad responsable del Documento de Registro p. 140
- 4.3 Política de información p. 141
- 4.4 Compromisos de la sociedad en materia de información p. 141

## 4.1 Entidad Responsable del Documento de Registro

EADS.

## 4.2 Declaración de la Entidad responsable del Documento de Registro

La Sociedad declara que, a su leal saber y entender, tras haber adoptado todas las medidas razonables para garantizar la fiabilidad de la información contenida en el Documento de Registro, de acuerdo con los datos de que dispone la Sociedad, dicha información corresponde a los hechos y no contiene omisiones que pudieran afectar al significado del mismo.

EADS representada por:

Thomas Enders

*Chief Executive Officer*

Noël Forgeard

*Chief Executive Officer*

## 4.3 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 34110

E-mail: [ir@eads.com](mailto:ir@eads.com)

La página web [www.eads.com](http://www.eads.com) proporciona diversa información sobre la Sociedad, incluido el Informe del Consejo de Administración. Por otra parte, durante el periodo de vigencia del presente Documento de Registro, se podrán inspeccionar las copias de los estatutos de la

Sociedad, así como los informes, cartas, otra documentación, información financiera histórica, valoraciones o estados financieros elaborados por expertos a petición de EADS que se incluyen en el presente o a los que se hace referencia en el mismo, así como información financiera histórica relativa a EADS y a sociedades filiales de la misma correspondientes a los ejercicios 2005 y 2004 en el domicilio social de EADS situado en: 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, Tel.: +31.20.655.48.00.

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 España (00 800 00 02 2002). Los accionistas pueden enviar mensajes a la siguiente dirección de correo electrónico: [ir@eads.com](mailto:ir@eads.com)

## 4.4 Compromisos de la Sociedad en materia de información

Teniendo en cuenta que las acciones de la Sociedad cotizan en el *Marché Eurolist* 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 Valores de

Madrid, Bilbao, Barcelona y Valencia, (las “**Bolsa de Valores españolas**”), la Sociedad está sometida a determinadas leyes y reglamentos relativos a información tanto en Francia, como en Alemania y España, los cuales se resumen en el apartado “3.1.3 Derecho aplicable — Regulación Holandesa”.



European Aeronautic Defence  
and Space Company EADS N.V.  
Le Carré, Beechavenue 130-132  
1119 PR Schiphol-Rijk  
Holanda

[www.eads.com](http://www.eads.com)

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



