



Hechos más destacados de 2000

Perfil empresarial

Constituida en julio del año 2000 mediante la fusión de las empresas Aerospatiale Matra, DaimlerChrysler Aerospace (Dasa) y CASA, European Aeronautic Defence and Space Company, EADS NV ("EADS") es la empresa de la industria aeronáutica, de la defensa y del espacio número uno de Europa y una de las tres mayores empresas del mundo en su sector.

En términos de cuota de mercado, EADS se encuentra entre los dos mayores fabricantes de aviones comerciales, helicópteros, lanzadores comerciales y sistemas de misiles del mundo.

EADS es también uno de los principales proveedores de aviones militares y satélites.

Las cifras de EADS en el año 2000

En millones de euros (proforma), excepto los empleados en activo

Cifra de negocios	24.208
Volumen de contratación	49.079
Cartera de pedidos	131.874
EBIT*	1.399
(antes amortización del fondo de comercio y partidas extraordinarias)	
Empleados en activo	88.879

* Beneficios antes de intereses e impuestos.



Índice

Mensaje de los Presidentes	2
Carta de los CEOs	4
Cifras más destacadas	6
Órganos de gobierno de la Sociedad	8
Organigrama empresarial	10
Guía para el crecimiento futuro	12
Éxito mediante la integración	14
EADS en los mercados financieros	16
Repaso de las actividades	18
<i>Airbus</i>	20
<i>Aviones de Transporte Militar</i>	29
<i>Aeronáutica</i>	33
<i>Espacio</i>	41
<i>Sistemas Civiles y de Defensa</i>	47
Recursos Humanos	52
Investigación y Desarrollo	54
Política Financiera	56
Cuentas consolidadas proforma	58
Direcciones postales	62

Mensaje de los Presidentes

del Consejo de Administración

2

No podemos negar que el comienzo del tercer milenio de la humanidad es un gran marco para el inicio de una empresa pionera. Fue a mediados del año 2000 cuando una visión, que ambos habíamos comenzado a compartir mucho antes, tomó forma empresarial en lo que hoy es la sociedad European Aeronautic Defence and Space Company. En pocos meses, hemos visto como ese hecho tan sencillo ha tenido consecuencias mucho más amplias.

A medida que las industrias mundiales de la defensa, la aeronáutica y del espacio entren en una nueva era, estamos seguros de que la participación de EADS resultará esencial: definiendo de forma activa nuestras funciones en cada uno de los campos de trabajo que hemos escogido, buscando socios que complementen nuestra experiencia - y también siendo requeridos como socios por los principales actores del sector. Testigo de ello es el formidable impulso que tomamos cuando creamos la sociedad integrada Airbus, presentamos oficialmente el Airbus A380 y firmamos acuerdos estratégicos con Northrop Grumman sobre electrónica de defensa, con Finmeccanica sobre aeronáutica y con socios rusos en una serie de áreas de especialidad. Todo esto no estaría ocurriendo de no haber creado EADS el año pasado.

Con EADS, hemos creado una plataforma sólida que, como es natural, atrae a personas de gran talento procedentes de dentro y fuera de Europa. Su entusiasmo por esta centenaria industria aeroespacial es real, lo cual añade una dimensión incluso mayor a nuestra tarea. Todo nuestro personal está comprometido con un único objetivo: seguir adelante con nuestra exitosa empresa mediante la construcción de productos líderes en la industria y la oferta de servicios innovadores adaptados a los clientes. Estamos orgullosos de abrir este nuevo capítulo en la conquista del espacio



Por Manfred Bischoff y Jean-Luc Lagardère

permitiendo que nuestros equipos, dotados de un gran talento, tengan un éxito incluso mayor, con el lanzamiento de nuevos programas tan importantes como el A380 y el avión de transporte militar A400M.

Estas líneas se han escrito para toda la comunidad EADS, dentro y fuera de la empresa. Dicha comunidad, formada por las personas que tienen algún interés en nuestra Sociedad, abarca desde nuestros accionistas a los que trabajan en nuestras filas, y desde los que confían en nuestros productos y servicios a los que colaboran con nosotros como proveedores.

Esperamos que lean el presente informe como si fuese el diario de a bordo de un apasionante viaje y que quieran acompañarnos durante el mismo de alguna forma. Ambos les garantizamos que recibirán una cálida bienvenida a bordo.

Two handwritten signatures in black ink. The signature on the left is more stylized and cursive, while the one on the right is more linear and less cursive.

Presidentes del Consejo de Administración

A nuestros accionistas

Carta de los Chief Executive Officers

4



por Philippe Camus y Rainer Hertrich, Chief Executive Officers

El año 2000 ha sido un año decisivo en la historia aeroespacial. Fue el año en el que se creó la primera empresa europea del espacio, la defensa y la aeronáutica. Las empresas aeroespaciales más importantes de Francia, España y Alemania han unido sus esfuerzos para convertirse en una importante empresa internacional en los mercados de la aeronáutica, la defensa y el espacio.

La fusión de Aerospatale Matra, CASA y DASA se ha realizado en un corto espacio de tiempo. Sólo siete meses han separado la firma del acuerdo entre estas tres sociedades de la creación de EADS el 10 de julio de 2000.

Ese gran logro fue posible gracias al compromiso de los empleados de EADS, que también han recibido un fuerte apoyo por parte de los accionistas, un apoyo que nos ha animado en nuestro esfuerzo.

Gracias a la sólida confianza de nuestros accionistas, hemos logrado un gran éxito como Grupo en el año 2000. Hemos establecido diversos cauces de cooperación y formas de asociación: con la italiana Finmeccanica en el sector de la aviación militar y los misiles, con la británica Bae Systems para crear la sociedad integrada Airbus, con la estadounidense Northrop Grumman en el ámbito del mantenimiento y también con la industria rusa. Los acuerdos que hemos alcanzado impulsarán nuestro crecimiento en los años venideros.

Por volumen de contratación, el año 2000 ha resultado también un año excepcional: 49.000 millones de euros, una cifra superior en más de un 50% a la alcanzada en 1999. Como consecuencia, la cartera de pedidos a finales de año alcanzaba una cifra récord y equivalía a cinco años de trabajo.

En cada división, se han conseguido objetivos importantes: el lanzamiento del A380, que nos permitirá competir en igualdad de condiciones con nuestro principal competidor; los importantes contratos sobre el helicóptero de transporte militar NH90; los grandes avances en el avión militar de combate Eurofighter; las positivas decisiones que se han tomado sobre el programa del avión de transporte militar A400M; los importantes contratos sobre misiles y el notable crecimiento en el campo de las telecomunicaciones digitales cifradas.

Los buenos resultados se han visto reflejados en el valor de las acciones de EADS que, a finales de año, había aumentado más de un 30% desde la oferta pública de acciones. Su comportamiento fue superior al del mercado de valores, que descendió durante el mismo período.

Para el año 2001, nos enfrentamos a diversos retos, entre los cuales destacan el terminar con éxito el proceso de integración y crear más valor. El valor de EADS se encuentra en manos de los hombres y mujeres que forman el Grupo. Dichas personas proceden de entornos culturales diferentes, lo cual supone un valor superior para nosotros, puesto que ese hecho alimenta la creatividad y el dinamismo de nuestro Grupo. A través de los equipos totalmente integrados que trabajan en cada proyecto, estamos sacando el mayor beneficio posible de nuestros intercambios culturales.

Por lo que respecta a la creación de valor, hemos conseguido nuestros objetivos. Ya hemos identificado los proyectos que generarán más de 600 millones de euros de beneficios adicionales para 2004. Dos de esos proyectos consisten en la reorganización de las actividades de espacio y la defensa, que ya se han iniciado. Asimismo, se racionalizarán los objetivos y la organización de las sedes con el fin de conseguir una estructura más sencilla y eficaz.

Por otra parte, la Dirección de EADS se está centrando en la puesta en marcha de iniciativas empresariales en el ámbito de los servicios y las tecnologías de Internet para racionalizar nuestras actividades y procesos comerciales.

Nuestra ambición es hacer de EADS en el líder mundial de los sectores de la aeronáutica, la defensa y el espacio. Hemos tenido un buen comienzo en 2000, ahora deberíamos capitalizar esos éxitos y lanzar nuevos programas que impulsen nuestro crecimiento en las primeras décadas del siglo XXI.

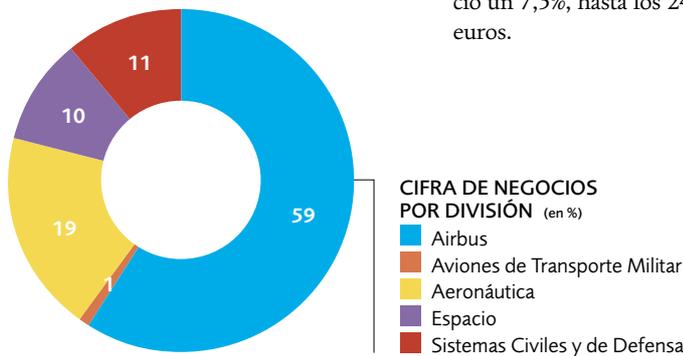
Nunca nuestro lema fue tan real: ¡siempre un paso por delante!



Chief Executive Officers

Cifras más destacadas

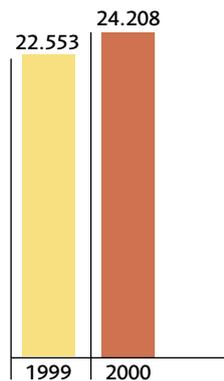
La cifra de negocios consolidada proforma de EADS para todo el ejercicio 2000 creció un 7,3%, hasta los 24.200 millones de euros.



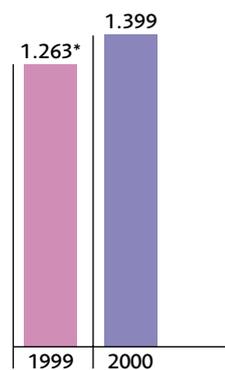
En el año 2000, la rentabilidad de EADS aumentó, con unos beneficios proforma antes de intereses e impuestos (EBIT)⁽¹⁾ que alcanzaron los 1.400 millones de euros, un 11 por ciento más que la cifra proforma del año 1999, 1.260 millones de euros (ajustados por el beneficio de 182 millones de euros por la venta de una participación en Sextant en 1999). Esto se consiguió tras un esfuerzo sostenido de I+D que representó el 5,5% de la cifra de negocios.

Basándonos en estos resultados tan prometedores, EADS está construyendo una sólida estrategia de crecimiento para el futuro, que permita elevar el objetivo de rentabilidad⁽²⁾ para 2004 (fijado en el momento de la oferta pública de acciones en un 8 por ciento) a un 10 por ciento.

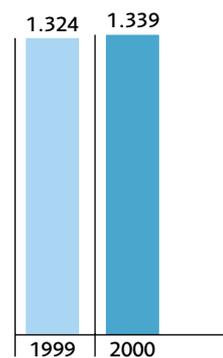
EADS registró una pérdida neta proforma de 909 millones de euros, fundamentalmente como consecuencia, por una parte, de la elevada amortización del fondo de comercio y las partidas extraordinarias, que superaron los mil millones de euros antes de impuestos y, por otra parte, de los principios contables aplicados a las coberturas originadas antes de la fusión. A partir de 2001, las nuevas normas contables (IAS 39) permitirán que EADS reduzca de manera importante la volatilidad de los ingresos netos relacionada con la fluctuación del dólar a finales de año.



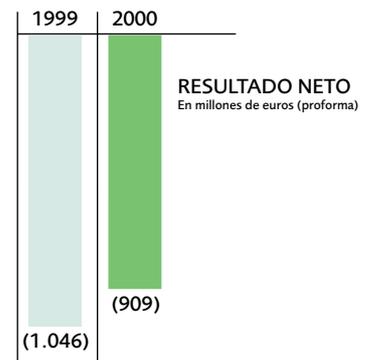
VOLUMEN DE NEGOCIOS
En millones de euros (proforma)



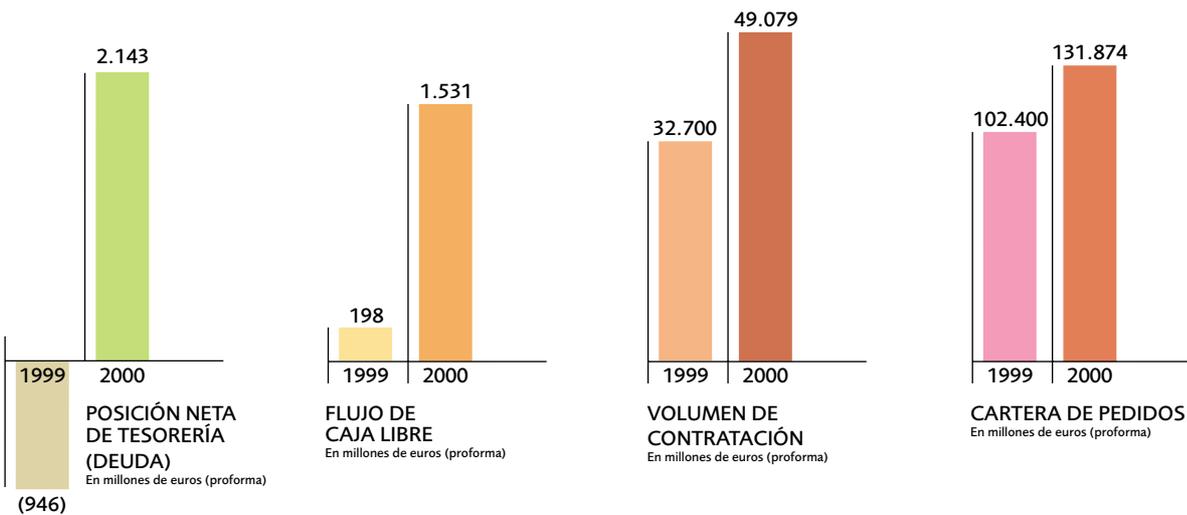
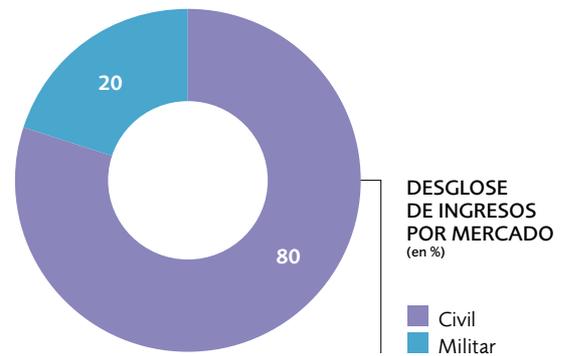
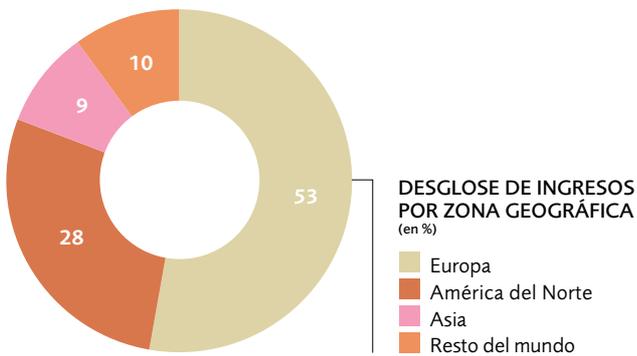
EBIT⁽¹⁾
(antes amortización del fondo de comercio y partidas extraordinarias)
En millones de euros (proforma)
* Excluyendo los beneficios de la venta de Sextant.



I+D FINANCIADO POR LA EMPRESA
En millones de euros (proforma)



(1) Definido como el beneficio antes de intereses e impuestos (EBIT) antes de la amortización del fondo de comercio y partidas extraordinarias.
(2) EBIT en porcentaje de la cifra de negocios.



A finales del año 2000, la posición neta de tesorería de EADS ascendía a más de 2.000 millones de euros – un aumento de 3.000 millones de euros – debido tanto a la importante reserva de Flujos de Caja Libres (que es casi 8 veces más alta) como a la ampliación de capital derivada de la oferta pública de acciones.

El importante volumen de contratación que se consiguió en 2000 ascendía a 49.100 millones de euros, un incremento del 50 por ciento, lo que demuestra la excepcional capacidad de rendimiento de la empresa. A finales del año 2000, la cartera de pedidos era de 132.000 millones de euros, lo cual representa más

de cinco años de cifra de negocios proforma a los niveles actuales.

Órganos de gobierno de la Sociedad

Consejo de Administración, Presidentes y CEOs

La Sociedad se rige conforme al derecho holandés y por sus Estatutos. La empresa ha escogido una estructura de nivel único – el Consejo de Administración – compuesto tanto por miembros ejecutivos como no ejecutivos. El Consejo es el máximo órgano de toma de decisiones después de la Junta General de Accionistas.

El Consejo de Administración es responsable de los asuntos de la Sociedad. La función del Consejo de Administración consiste en garantizar que la Sociedad funciona de tal modo que maximice el valor accionario de acuerdo con la ley y las normas establecidas sobre el gobierno de la Sociedad, teniendo en cuenta el mantenimiento de unas buenas relaciones con los empleados y clientes de la Sociedad.

El Consejo de Administración se compone de 11 miembros que son nombrados y revocados por la Junta General de Accionistas. El Consejo de Administración posee un número igual de consejeros propuestos por DaimlerChrysler y por SOGEADE⁽¹⁾ respectivamente y un consejero propuesto por la SEPT⁽²⁾, más dos consejeros independientes.

El Consejo de Administración ha nombrado de entre sus miembros dos Chief Executive Officers responsables de la gestión diaria de la Sociedad y ha designado a sus dos Presidentes para garantizar el funcionamiento fluido del Consejo de Administración y para apoyar a los Chief Executive Officers de la Sociedad en lo que se refiere a las negociaciones estratégicas a alto nivel con socios externos.

Además del derecho holandés aplicable, el Consejo de Administración ha adoptado también su propio reglamento interno para proporcionar modernos principios

de gobierno a la Sociedad. El Consejo de Administración, en concreto, ha constituido dos comités formados por algunos de sus miembros:

- El Comité de Auditoría, que se encarga de asesorar al Consejo de Administración sobre el nombramiento de auditores, la aprobación de las cuentas anuales y de las cuentas semestrales y de realizar un seguimiento de la idoneidad de los controles internos de EADS, de sus principios contables e informes financieros. El Consejo de Auditoría se reúne por lo menos dos veces al año. Está presidido por Manfred Bischoff y Jean-Luc Lagardère y entre sus miembros se encuentran también Louis Gallois y Eckhard Cordes.
- El Comité de Personal, que se encarga de aconsejar al Consejo de Administración sobre los nombramientos del Comité Ejecutivo, las políticas de remuneración y los planes de remuneración a largo plazo y aprueba los contratos de trabajo y otras cuestiones contractuales relacionadas con los miembros del Consejo de Administración y del Comité Ejecutivo. El Comité de Personal se reúne al menos dos veces al año. Está presidido por Manfred Bischoff y Jean-Luc Lagardère y está formado también por Philippe Camus, Eckhard Cordes, Louis Gallois y Rainer Hertrich.

Los temas debatidos durante las juntas del Consejo están relacionados principalmente con la estrategia de EADS, importantes temas empresariales, principales proyectos de inversión y los resultados y previsiones económicas.

(1) Lagardère junto a las instituciones financieras francesas y SOGEPA (holding del Estado francés).

(2) Holding del Estado español.

Miembros del Consejo de Administración

Manfred Bischoff

*Miembro de la Dirección de DaimlerChrysler
Presidente del Consejo de Administración de EADS*

Jean-Luc Lagardère

*Socio Colectivo y Gerente de Lagardère
Presidente del Consejo de Administración de EADS*

Philippe Camus

Chief Executive Officer de EADS

Rainer Hertrich

Chief Executive Officer de EADS

Axel Arendt

Director Financiero de EADS

Eckhard Cordes

*Miembro del Consejo de Administración
de DaimlerChrysler*

Pedro Ferreras

Presidente de SEPI

Noël Forgeard

Chief Executive Officer de Airbus

Jean-René Fourtou

Vicepresidente de Aventis S.A.

Louis Gallois

Presidente de SNCF

Michael Rogowski

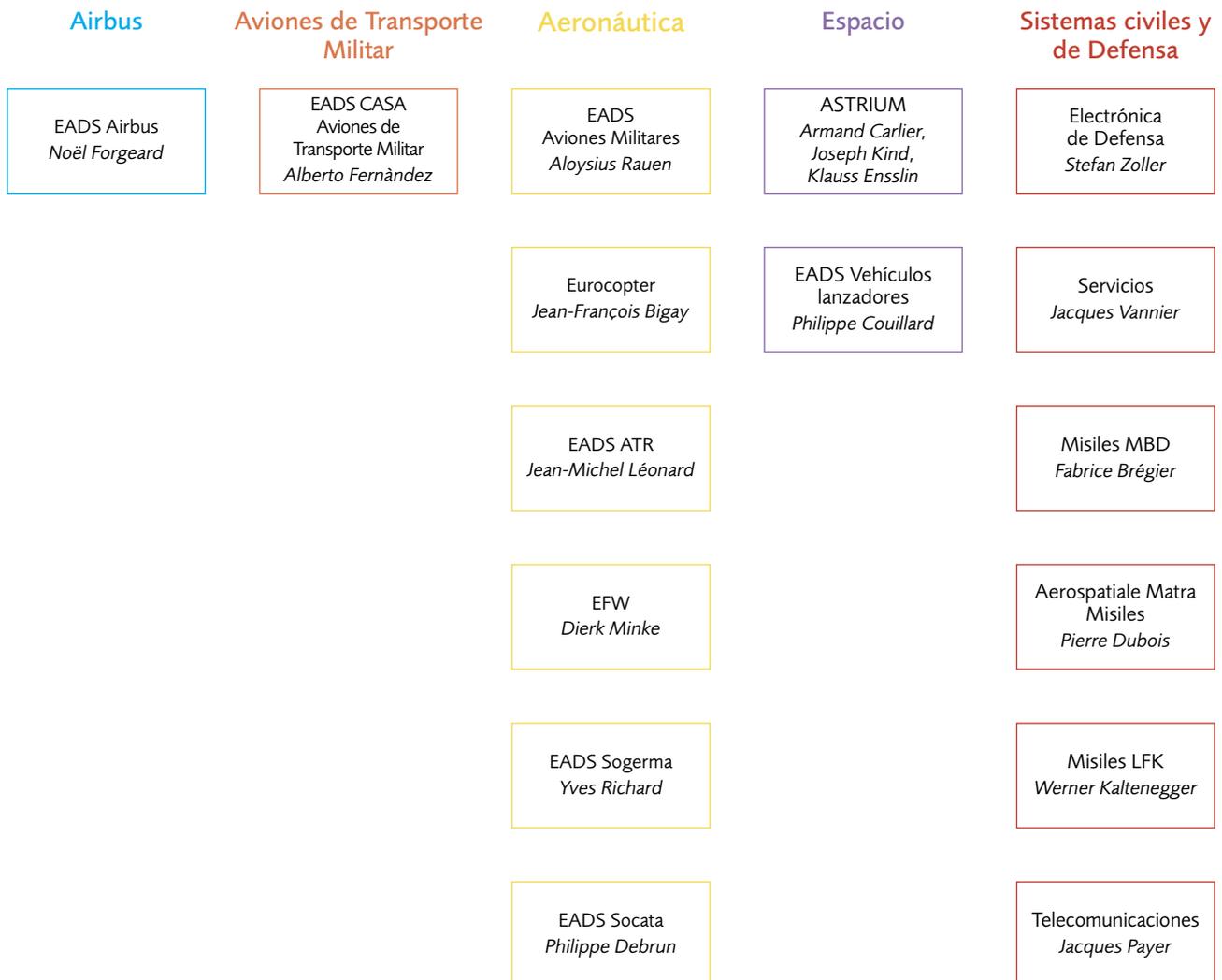
Presidente del Consejo de Supervisión de J.M. Voith AG

Organigrama empresarial

10

Con la sencilla estructura de dirección que EADS ha creado, los responsables de las cinco divisiones operativas – Airbus, Aviones de Transporte Militar, Aeronáutica, Espacio y Sistemas Civiles y de Defensa informan directamente a los Chief Executive Officers. Cada uno de los cinco directores de las distintas divisiones operativas es responsable de los beneficios y las pérdidas, así como de alcanzar los objetivos de rentabilidad.

Organigrama simplificado de EADS



Comité Ejecutivo

Los CEOs realizan sus tareas operativas con el apoyo de un Comité Ejecutivo, compuesto por los responsables de cada una de las divisiones operativas y los responsables de las tres funciones principales de la Sociedad. El Comité Ejecutivo, presidido por ambos CEOs tiene once miembros.



Miembros del Comité Ejecutivo

Primera fila (de izquierda a derecha)

Axel Arendt
Director Financiero

Rainer Hertrich
Chief Executive Officer

Philippe Camus
Chief Executive Officer

Alberto Fernández
División Aviones de Transporte Militar

Noël Forgeard
Chief Executive Officer de Airbus

Segunda fila (de izquierda a derecha)

Dietrich Russell
División Aeronáutica

François Auque
División Espacio

Jean-Paul Gut
Marketing

Jean-Louis Gergorin
Unidad de Coordinación Estratégica

Thomas Enders
División Sistemas Civiles y de Defensa

Gustav Humbert
Chief Operating Officer de Airbus

Guía para el crecimiento futuro

12

Maximizar los beneficios a partir de nuevas oportunidades

Con la creación de EADS, se crea una amplia y nueva gama de oportunidades para el futuro de la industria aeronáutica, de la defensa y del espacio. Tomando como base las ventajas de la exitosa integración de las empresas existentes y el poder del valor añadido resultante, EADS desea abordar tres retos principales: una mayor consolidación en Europa, tanto en el ámbito industrial como en el de su cartera de clientes; relaciones transatlánticas para conseguir un alcance mundial; e iniciativas empresariales para las actividades entre divisiones, comercio electrónico y soluciones completas.



Jean-Louis Gergorin
Vicepresidente Ejecutivo
Director de Coordinación
Estratégica

Principales ventajas de la integración

La creación de EADS supuso el paso más importante en la consolidación de la industria de la aviación comercial. Después de 30 años de asociación, se ha constituido Airbus, una empresa totalmente integrada. Este decisivo paso fue una consecuencia directa de la fusión de tres de los cuatro miembros del consorcio Airbus tras la creación de EADS. Esta nueva sociedad será propiedad de EADS en un 80% y de BAE Systems en un 20%. El anuncio de la creación de la nueva sociedad Airbus impulsó el lanzamiento del mayor avión comercial jamás conocido, el A380, dentro de una estructura que combina las ventajas y reduce costes.

Al mismo tiempo, las actividades de sistemas de misiles de EADS (conocidas como MBD y Aerospaziale Matra Missiles), que ya eran las más importantes de Europa, se han visto reforzadas y ampliadas con la aportación de Aerospaziale Matra Missiles y de las operaciones de misiles de Alenia Marconi Systems. El resultado fue la creación de MBDA, gracias a la cual nos situamos en una posición líder en esta industria.

Además de rediseñar las sociedades existentes, EADS está negociando también una nueva joint venture con la sociedad italiana Finmeccanica, centrada en la aviación militar: European Military Aircraft Company (EMAC).

Como primera empresa integrada de la aeronáutica, la defensa y el espacio de Europa, EADS ha hecho una importante contribución a la creación de una cartera de clientes "armonizada" formada por los distintos Gobiernos europeos. Algunos ejemplos de ello son los éxitos obtenidos - a pesar de la fuerte competencia internacional - por el avión de transporte militar Airbus A400M y la nueva generación de misiles aire-aire de medio alcance Meteor.



Resulta obvio que en la industria aeroespacial europea, EADS ocupa una posición privilegiada en lo que a dinamización e integración se refiere.

Relaciones transatlánticas, alcance mundial e I&T

En sus contactos de defensa transatlánticos, EADS ha entablado relaciones con las principales empresas americanas como Northrop Grumman en electrónica de defensa, vigilancia terrestre desde el aire y mantenimiento, con Boeing sobre misiles Meteor y está negociando acuerdos de posible cooperación con Lockheed Martin y Raytheon.

Asimismo, EADS está ampliando su alcance mundial mediante asociaciones con importantes líderes regionales como Embraer y mediante acuerdos de cooperación global con algunos países tan importantes como Rusia.

El control directo de las tecnologías estratégicas resulta una posición de ventaja competitiva clave para EADS. La definición, posesión y mejora de los avances tecnológicos es la principal prioridad de la Sociedad. La fibra de carbono, la aviónica, las estructuras adaptables y las telecomunicaciones son todos ejemplos de tecnologías de uso dual que garantizarán una clara ventaja para EADS en los próximos años.

Iniciativas empresariales

Se está haciendo especial hincapié en productos realizados por varias divisiones - como aviones de misión, vehículos aéreos pesados no tripulados (UAV) y sistemas de entretenimiento durante el vuelo - que nos permitan desarrollar "soluciones completas" hechas a la medi-



Crecimiento Nuevas oportunidades Servicios

da de las cambiantes necesidades del cliente. La variedad de las plataformas internas de EADS nos brinda la posibilidad de ampliar nuestro carácter de contratista principal y nuestro liderazgo a la mayoría de los sectores empresariales.

Dado que el crecimiento del sector de los servicios es superior a la media de la industria, EADS tiene la oportunidad de ampliar las actividades existentes y expandir nuestra base empresarial. Nos estamos concentrando en las preferencias de los clientes por cuanto a soluciones de servicios completas. En concreto, se espera que la subcontratación militar aumente de manera importante, lo cual ofrece a EADS un campo de negocio de gran magnitud y en expansión. También creemos en la rentabilidad de los servicios postventa y hemos lanzado iniciativas, entre las que se encuentran ciertas adquisiciones, para satisfacer esas necesidades.

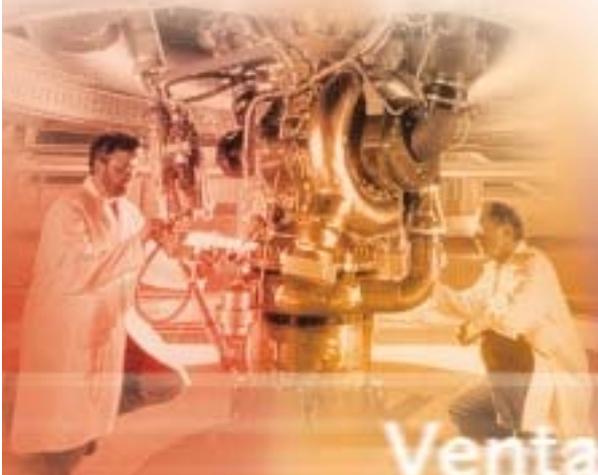
Por último, el comercio electrónico resulta estratégico en cuanto a la racionalización de nuestros procesos empresariales. Es un factor clave de los procesos de integración, puesto que acelera los flujos de información e impulsa la productividad. En la actualidad, estamos centrándonos en el desarrollo conjunto de productos y programas, la integración de la cadena de abastecimiento más allá del intercambio

electrónico de datos (EDI), el sistema de compras de productos no estratégicos por vía electrónica, la prestación online de servicios postventa y de atención al cliente y la mayor eficiencia de los procesos internos.

Aunque la primera y principal ola de reestructuración en la industria de la aeronáutica, el espacio y la defensa en

Europa ya ha tenido lugar, EADS pondrá en marcha acciones continuadas para seguir racionalizando nuestra cartera, ampliar su acceso al mercado y mejorar nuestro margen competitivo, de manera que se amplíen nuestras oportunidades de realizar negocios rentables en todos los mercados más importantes del mundo.

De izquierda a derecha: estructura ASAP5 – Airbus A380 – A400M.



Marketing integrado
Ventaja competitiva

Creación de valor



EADS

Éxito a través de la integración

Ventas y marketing integrados

Se ha creado una nueva organización, totalmente integrada, de ventas internacionales y marketing, estructurada en torno a las direcciones regionales y con servicios prestados por una plantilla centralizada. Las organizaciones de marketing y las redes internacionales alemanas, francesas y españolas conforman ahora una unidad altamente competitiva y de orientación comercial dedicada a fortalecer la posición de EADS en sus mercados de exportación.

Jean Paul Gut
Vicepresidente Ejecutivo
Director de EADS International



Trabajando estrechamente con las divisiones y unidades de negocio, EADS International es también una plataforma para prestar a los clientes los mejores servicios pre y postventa. Con 32 oficinas que cubren 70 países, resulta esencial para alcanzar el 70 por ciento de cifra de negocios consolidado que EADS genera en mercados exteriores y es, por tanto, una de las claves del éxito comercial.

La creación de EADS International tiene como objetivo consolidar nuestras actividades en todo el mundo y crear nuevas oportunidades en mercados tan prometedores como Australia, Singapur y Oriente Medio.

Integración de la Fusión

Se ha constituido un equipo para toda la empresa dedicado a la Integración de la Fusión con el fin de garantizar que se alcancen los objetivos de creación de valor adicional. En una primera fase, se identificaron más de 600 proyectos en los que se tocaban todas las facetas de actividad de la empresa.

Los mandos directos están totalmente comprometidos con este proceso y el equipo para la Integración de la Fusión continúa acompañando y apoyando los proyectos para garantizar que se obtienen los resultados de una forma coherente, optimizando los recursos humanos, de fabricación y tecnológicos disponibles.

Proceso de compras armonizado

La organización de compras y abastecimiento de la Sociedad ha sido remodelada para crear una red de abastecimiento. Se ha definido una estrategia de abastecimiento de compras para llevar a cabo procesos de compra armonizadas. Se está poniendo un especial énfasis en la realización conjunta de las compras de materias primas y materiales de producción, así como en la gestión estratégica de las relaciones con los proveedores.

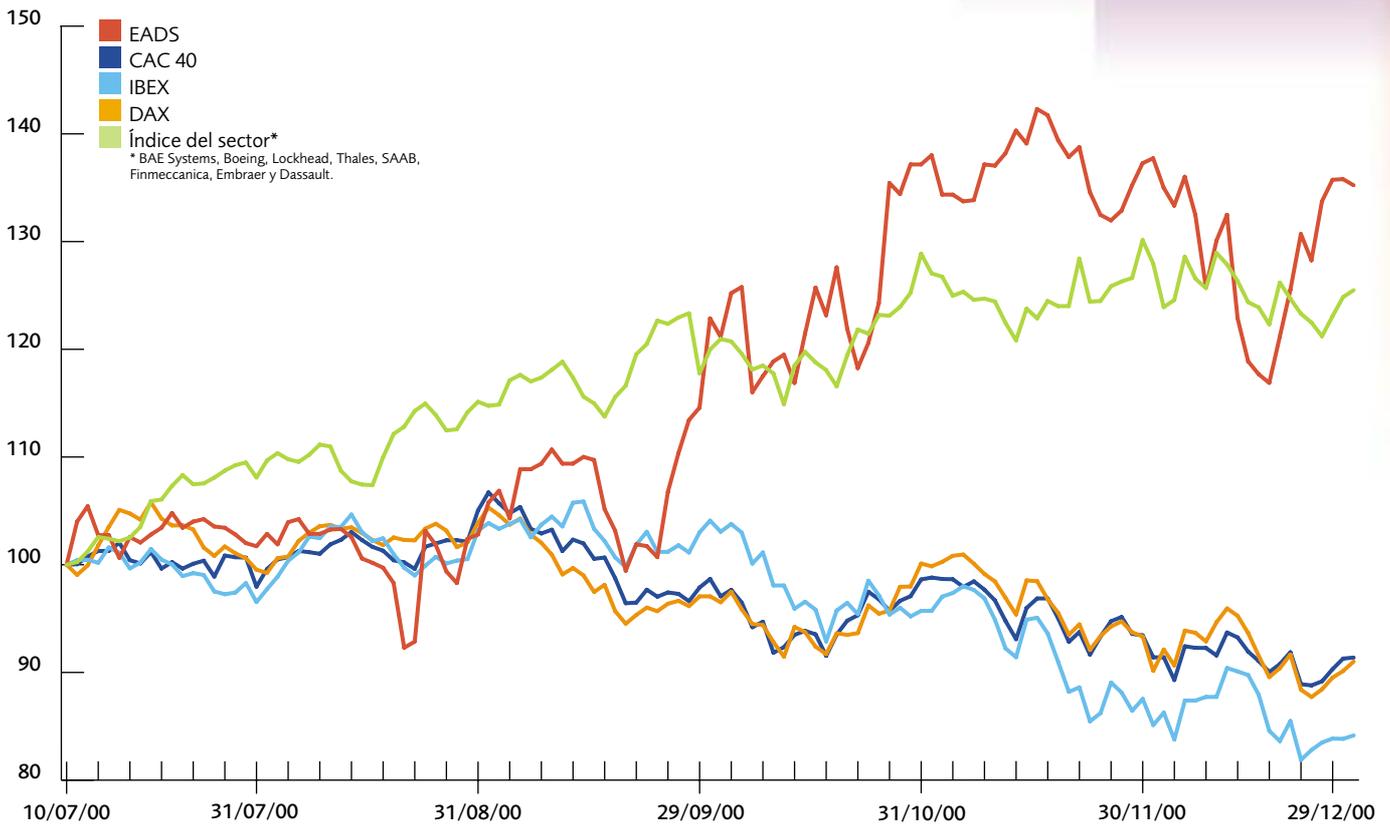
En términos globales, nuestra estrategia de abastecimiento conjunta supondrá aproximadamente la mitad de la creación extraordinaria de valor de 600 millones de euros para 2004.

EADS en los mercados financieros

16

PRECIO DE LAS ACCIONES DESDE EL 10 DE JULIO AL 29 DE DICIEMBRE DE 2000

Base 100, 10 julio de 2000



- Bolsas en las que cotizan los títulos:
Paris, Frankfurt, Bolsas españolas
- Código Euroclear: 5730
- Número de acciones emitidas:
807.157.667
- Valor: 1 euro

EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LAS ACCIONES DE EADS DESDE EL 10 DE JULIO HASTA EL 29 DE DICIEMBRE DE 2000 (en euros)

	Máximo	Mínimo	29/12/2000
EADS París	25,20	16,05	23,66
EADS Frankfurt	25,90	16,00	23,10
Bolsas españolas	25,10	16,10	23,30

LAS RELACIONES CON LOS INVERSORES Y LA COMUNICACIÓN FINANCIERA

En el año 2000 se creó un equipo especializado en la información a inversores, formado por ocho personas, cuyo objetivo es mantener informados a nuestros accionistas, ya sean accionistas individuales, empleados o instituciones. Para llevar a cabo dicha tarea, el Departamento Financiero de Comunicación y Relaciones con los Inversores ofrece una gran variedad de fuentes de información. Desde abril de 2001, un boletín informativo trimestral denominado Aero-notes proporciona

información sobre las finanzas, estrategia y productos de EADS. También existe una página Web con diversa información, incluyendo temas financieros, en www.eads.net.

Nuestros accionistas tienen también a su disposición líneas telefónicas gratuitas especiales:

Francia: **0 800 01 2001**

Alemania : **00 800 00 02 2002**

España: **00 800 00 02 2002**

Los inversores que llamen desde otros

países pueden marcar el número + 33/1 41 33-9094.

La siguiente dirección de correo electrónico está dedicada a responder a las dudas de nuestros accionistas: comfi@eads.net.

La Junta General Anual y las Reuniones de Información constituyen también otra ocasión para que los accionistas formulen sus preguntas a la dirección de EADS.

En 2000 EADS creó valor para sus accionistas

El comportamiento de los títulos de EADS desde sus comienzos ha sido realmente bueno en cuanto a la evolución de su precio, así como al volumen de intercambio diario.

Desde el 10 de julio y hasta el final del año 2000, el precio de las acciones ha aumentado un 31,4%, llegando hasta los 23,66 euros, frente al precio de colocación de 18 euros para accionistas individuales.

En el mismo período, la capitalización de mercado de EADS ha pasado de 14.000 millones de euros a más de 19.000 millones de euros, creando un valor de más de 5.000 millones de euros para nuestros accionistas.

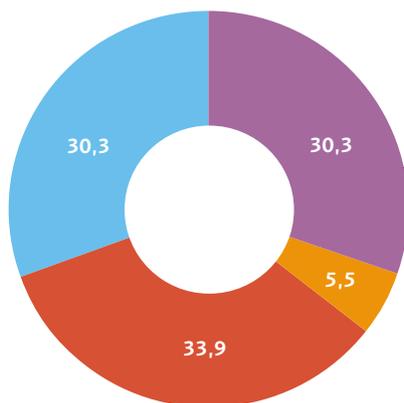
EADS, que ha sido incorporada al índice CAC 40, ha registrado una rentabilidad superior a la de dicho índice, que cayó un 8,6% en ese mismo período.

Además, esto se ha conseguido en un entorno de extrema volatilidad y desencanto para las empresas tecnológicas.

Por tanto, podemos decir que se trata del reconocimiento por parte de los mercados financieros de la visión estratégica asociada a la creación de EADS. En un

entorno de gran volatilidad, EADS ha construido paulatinamente un nivel de confianza y se ha convertido en un valor preferido para muchos inversores, debido a su excepcionales expectativas (cartera de pedidos para cinco años) y a su posición de liderazgo en mercados en expansión. La gran mayoría de los analistas recomiendan la compra de acciones de EADS.

Los volúmenes de negocios también han sido buenos, demostrando buena liquidez, puesto que el volumen de negocio medio diario ha sido de aproximadamente 1,8 millones de títulos. Eso demuestra que aunque sólo el 30% de las acciones de EADS están en manos del público, esto no ha perjudicado a los inversores. El Consejo de Administración propondrá a la Junta General de Accionistas, el reparto de un dividendo de 0,50 euros por acción, con cargo al ejercicio 2000.



ESTRUCTURA DEL CAPITAL A 10 DE ENERO DE 2001 (en %)

- DaimlerChrysler
- SOGEADE: Lagardère junto con las instituciones financieras francesas y Sogepa (holding francés propiedad del Estado)
- SEPI (holding español propiedad del Estado)
- Público*

* Incluidos los empleados de EADS y aproximadamente el 3% poseído directamente por DaimlerChrysler y el Estado francés.

Repaso de las actividades



De izquierda a derecha: A340 – NH90 – Ariane 5 – Mars Express – C295 – Meteor – Eurofighter.

Posiciones de liderazgo en todo el mundo

Aviones comerciales	No. 2
Helicópteros	No. 1
Lanzadores comerciales	No. 1
Satélites	No. 3
Sistemas de misiles	No. 2
Aviones militares	No. 4





DIVISIÓN AIRBUS

Millones de euros (proforma)	2000	1999	Fluctuación %
Cifra de negocios	14.856	12.639	+18%
EBIT**	1.412	925	+53%
Volumen de Contratación	34.158	20.700	+65%
Cartera de pedidos	104.387	79.500	+31%
Personal activo*	33.927	31.534	+ 8%
En número de aviones			
Entregas	311	294	6%
Cartera de pedidos	1.626	1.445	13%

* En número de empleados.

**Antes de la amortización del fondo de comercio y las partidas extraordinarias.

Gracias a su buen comportamiento en el mercado y al aumento de las entregas de aviones, el EBIT de la división Airbus de EADS aumentó un 53%. En total, a finales del año 2000, Airbus tenía una cartera de pedidos de 1.626 aviones, que representaba cinco años de actividad empresarial y situaba a Airbus en el número 1 a escala mundial en los niveles actuales.

Airbus

Acabar con las fronteras

Cuando se constituyó por primera vez hace 30 años, el objetivo de Airbus era agrupar las capacidades y los recursos tecnológicos europeos para construir de una manera fiable y rentable un avión que transportase a los pasajeros con total comodidad.

En los albores del siglo XXI, Airbus ha superado con creces esas ambiciones iniciales, creando una familia completa de aviones avanzados preparados para adaptarse a cada una de las necesidades del mercado global.

Con el lanzamiento del A380, Airbus ha vuelto a demostrar su capacidad impulsora en el mercado, reinventar el vuelo con imaginación, capacidad y tecnologías probadas. Pero el A380 es únicamente una faceta de esa habilidad. A medida que el mundo empieza a descubrir los placeres de vivir sin fronteras, disfrutarán también de una forma completamente nueva de volar proporcionada por Airbus.

Fuerza en un mercado en expansión

Los operadores de las flotas de Airbus adoran a esta familia. Con un volumen de contratación que supera las entregas, Airbus está aumentando la capacidad de producción hasta niveles récord. En 2000, los pedidos ascendieron a un total de 520 aviones valorados en la cifra récord de 33.600 millones de euros. Por sexto año consecutivo, la cartera de pedidos continuó creciendo, llegando a alcanzar la cifra récord de 1.626 aviones valorados en 104.000 millones de euros y que corresponden a más de cinco años de producción si se mantienen los niveles actuales.

El éxito en el mercado del A380 pone la guinda a este excepcional nivel de ventas. El nuevo A380 - capaz de transportar 555 pasajeros a mayor velocidad y con mayor comodidad que nunca - obtuvo durante 2000, 50 compromisos de compra de clientes en firme por parte de empresas líderes de todo el mundo (estos compromisos de compra están pendientes de la

firma definitiva de los contratos). Las líneas aéreas quieren el A380 porque les permite ampliar sus operaciones de forma efectiva y ahorrando costes, con el avión más espacioso y avanzado en el mercado. Los aeropuertos quieren el A380 porque proporciona la mejor respuesta al creciente tráfico aéreo.

Noël Forgeard

CEO de Airbus
Miembro del Consejo de EADS
Responsable de la División Airbus



Y los pasajeros quieren el A380 porque fijará nuevos estándares de comodidad para todos. Su avanzada tecnología lo convierte en un medio más ecológico y funcionalmente más rentable. En pocas palabras, es un reactor ganador.

Por encima de 4.000 y subiendo

Aerodinámica de nueva generación

Volar es cuestión de velocidad y elevación. En las tecnologías y productos de la industria aeroespacial, Airbus tiene ya más que adquiridos los niveles críticos de velocidad y elevación para el despegue. El nombre Airbus es sinónimo de bajos costes de explotación para las líneas aéreas, mayor comodidad para los pasajeros y la tecnología de vuelo más avanzada: volar más rápido, mejor y más lejos con Airbus.

Subiendo: a más de 4.000 aviones

Desde su creación, el número total de órdenes de pedido de aviones Airbus superó las 4.000 el año pasado y la cartera de pedidos para el futuro se extiende a 5 años, lo que comprende 1.626 aviones. Los clientes de la altamente competitiva industria del transporte aéreo no pueden estar equivocados: compran los productos más eficientes del mercado para aumentar su rentabilidad. En la industria del transporte aéreo, la elección es claramente la familia Airbus. Gracias a ello, Airbus ha mantenido una cuota de mercado en continuo crecimiento.

¿Por qué? La eficiencia operativa es la primera y última palabra a la hora de analizar el inigualable éxito de Airbus en el mercado. Esto se debe a que todo avión Airbus pertenece a una única familia, que comparte la misma cabina, panel de mandos y componentes. De este modo, se ahorra tiempo y dinero a los operadores en lo que se refiere a formación de pilotos y mantenimiento, así como en otros campos. Los operadores de la flota Airbus ascienden ahora a 188 - 10 más que el año pasado. Las entregas alcanzaron un récord de 311 aviones (un 6 por ciento más que en 1999), con un total de 2.499 entregas de aviones desde la creación de Airbus hace 30 años.

Este comportamiento subraya la capacidad de Airbus para conseguir los objetivos de crecimiento sostenido mediante el aumento constante del rendimiento de la producción.

Hitos de la división

Se alcanzaron importantes hitos en los programas más recientes lanzados por Airbus. Los modelos A340-600, de gran

capacidad y recorridos especialmente largos, llegaron a la fase final de montaje y en septiembre de 2000 se terminó el primer A340-600. Tras su instalación en noviembre de 2000, los motores Trent 500 del avión obtuvieron la certificación de vuelo antes de lo previsto. La producción del primer A340-500 (cuya entrega estaba fijada para el 2002) sigue su curso. Por otra parte, se produjo la primera pieza para el A318, el miembro más joven y más pequeño de la familia A320. La producción a gran escala está ahora en marcha y su primer vuelo se ha programado para principios de 2002.

Un único equipo de dirección

A mediados de año, los accionistas de Airbus - EADS, con el 80 por ciento, y BAE Systems, con el 20 - anunciaron su decisión de integrar todas las actividades de Airbus en una única empresa, reemplazando y superando la estructura del consorcio de "Agrupación de Interés Económico" (normalmente denominado con el acrónimo francés "GIE"). A pesar de que el "GIE" resultaba idóneo para agrupar las habilidades y recursos necesarios para obtener una posición en un mercado altamente competitivo, los accionistas de Airbus reconocieron que la empresa se beneficiaría de una nueva organización empresarial integrada que centralizase la dirección de todos los aspectos de negocio. La decisión de lanzar el proyecto del A380 prueba lo acertado de dicho movimiento.

Ante ese anuncio, Airbus comenzó a reestructurar sus actividades. Todos los activos de diseño, ingeniería y fabricación situados en Francia, Alemania, España y el Reino Unido pasarán a formar parte de la nueva empresa Airbus. Un único equipo de dirección se ocupará de la gestión diaria. Este proceso de consolidación



Gustav Humbert
Vicepresidente Ejecutivo
Chief Operating Officer de Airbus

LIDERAZGO INDUSTRIAL

Con más entregas por solo año que en toda su historia y con el mayor número de ventas registrado, Airbus consiguió mantenerse en las posiciones líderes de la industria. Los pedidos aumentaron hasta los 520 aviones, valorados en 33.600 millones de euros - un 9 por ciento superior a la cifra del año anterior - y dimos la bienvenida a bordo a cuatro nuevos clientes. La cartera de pedidos a finales de año incluía 1.626 aviones, colocando a Airbus en el número 1 por primera vez en la historia, con una cuota de mercado que superaba ligeramente el 50 por ciento.

NUEVA ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Los socios de Airbus acordaron en el año 2000 transformar la estructura de su consorcio en una sociedad integrada cuya dirección única sería responsable de la cuenta de resultados en cada una de las áreas de negocios. La nueva estructura aumentará el ahorro y la eficiencia, lo que implicará creación de valor.

DE NUEVO EN PRIMERA POSICIÓN

Por tercer año consecutivo, una encuesta entre los operadores e inversores realizada por Airfinance Journal situó al avión A320 en el primer puesto de su clase. En realidad, la familia A320 ocupó los tres primeros puestos de la encuesta y el avión Airbus obtuvo alabanzas por su potencial de readaptación al mercado y por sus altos valores residuales.



De izquierda a derecha: Mantenimiento - Airbus A320 - A321.

continuó de una manera fluida durante la segunda mitad de 2000 y la nueva estructura estuvo en funcionamiento en su mayor parte a finales de 2000.

La formalización de los acuerdos relativos a la sociedad integrada Airbus - conocida según el derecho francés como "Société par Actions Simplifiée"- está prevista para el primer semestre del año 2001, pero con efecto retroactivo desde el 1 de enero de 2001.

Expectativas de valor añadido

Por lo tanto, además del marketing, el servicio postventa, la dirección y la coordinación de los trabajos de fabricación e ingeniería (consolidados anteriormente en el GIE), Airbus es ahora también

responsable total y directo de todos los trabajos de diseño, ingeniería y producción. Con esta total integración, Airbus consigue obtener una eficacia aún mayor, gracias a la concentración del poder de compra, la supresión de duplicaciones, la ampliación de la capacidad de reacción y el control directo de los costes. Se espera que la creación de valor derivada de las sinergias ascienda a 350 millones de euros por año como mínimo hasta 2004.

Con una consolidación mayor de su posición como líder en el mercado, Airbus está preparado para afrontar los retos del nuevo siglo: sobre todo, proporcionar satisfacción a los clientes y valor a los accionistas.

Airbus

24



Beluga.

La sumamente popular familia A320 disfrutó de otro año de éxitos,

obtuvo 388 pedidos en firme de 35 clientes (entre los que se encuentran 41 órdenes de pedidos del A318 con 107 plazas, de reciente lanzamiento). La mayoría de los pedidos del año los realizaron clientes que repetían, lo que confirma su satisfacción con el producto. En general, 130 líneas aéreas y operadores han elegido esta familia, que mantiene el liderazgo en su categoría, con un 53 por ciento de la cuota de mercado.

La familia A330/A340 registró 130 pedidos de 14 clientes que solicitaron sus aviones para medio y largo recorrido, otorgando a la familia el liderazgo indiscutible en su sector. Entre los acuerdos que abren nuevos caminos, destacaron el primer pedido a Airbus de la compañía australiana Qantas, y los de la escandinava SAS, que durante el año se convirtió en un nuevo cliente de la familia.

La gran capacidad y recorrido ultra largo de los aviones A340-500 y A340-600 atrajo intereses renovados, con 124 pedidos de los nuevos aviones de la familia.

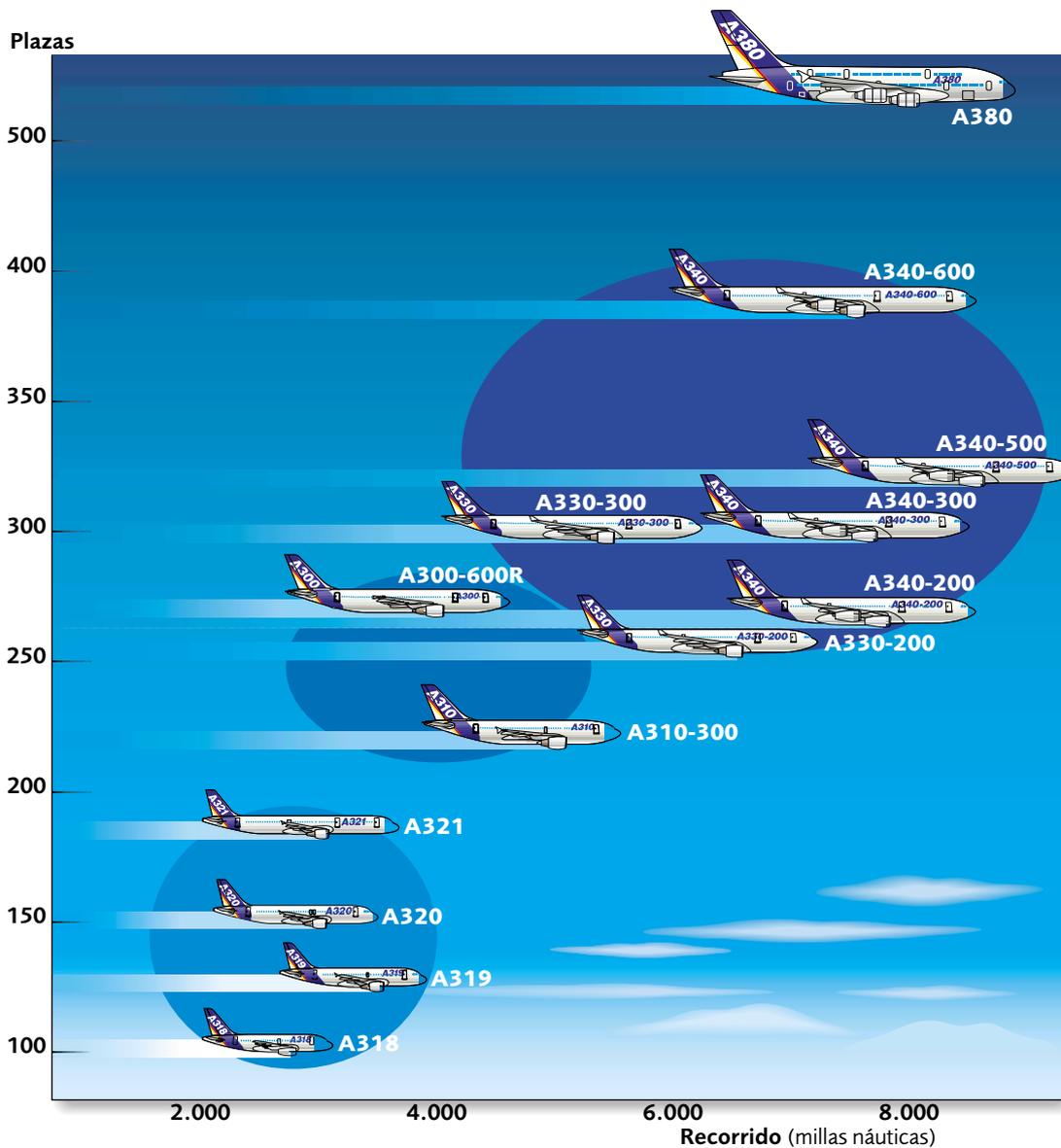
La familia del A300/A310 registró dos pedidos de su versión para mercancías (el A300-600R) y al finalizar el ejercicio tenía una cartera de pedidos de 30 aviones.

CLIENTES LANZADORES DEL A380 Los clientes de Airbus otorgaron una gran relevancia al lanzamiento del A380, el avión más espacioso y avanzado de la historia, firmando compromisos de cliente por 50 aviones (más opciones). El buque insignia del siglo XXI, que entrará en servicio en 2006, se caracterizará por su doble cubierta con capacidad para 555 pasajeros y una autonomía de 14.200 a 16.200 kilómetros.

VELOCIDAD DE LANZAMIENTO RÉCORD El 19 de diciembre de 2000, se tomó, en un tiempo récord, la decisión de lanzar el A380. Sólo pasaron seis meses desde "la autorización de la oferta" hasta la reserva de 50 compromisos de compra para seis importantes clientes mundiales (por orden cronológico): Emirates, Air France, ILFC, Singapore Airlines, Qantas y Virgin Atlantic - con opciones a más. A principios del 2001, el programa A380 recibió 12 compromisos de compra adicionales en firme por parte de otras dos compañías aéreas.

TRIUNFO DE CORPORATE JETLINER Qatar Airways se ha convertido en la primera compañía aérea cliente de Airbus Corporate Jetliner (ACJ), al realizar un pedido en firme de un avión y suscribir una opción sobre otro. Por un precio prácticamente igual que el de un reactor de negocios de gama alta, el ACJ posee la cabina más amplia y más flexible que existe en la actualidad y comparte totalmente la comodidad operativa con los otros miembros de la familia A320.

El concepto de la familia Airbus: programas actuales y futuros



El Superjumbo del siglo XXI

Imaginar el futuro del avión

Lanzado oficialmente en diciembre de 2000, el A380 es el avión más espacioso y avanzado que se haya diseñado jamás.

Representa la culminación del esfuerzo de ingeniería más extenso de la historia realizado en tiempo de paz, marcando una nueva era en el transporte aéreo.

Cuando entre en servicio a principios del año 2006, el A380 ofrecerá una mayor capacidad y comodidad para los pasajeros de la que ningún otro avión hasta ahora ha podido ofrecer y establecerá un nivel de calidad totalmente nuevo en nuestra forma de volar.

Respuesta a la evolución del tráfico aéreo

Construido según los últimos y más exigentes requisitos de certificación, el A380 incorporará las tecnologías más avanzadas, ofrecerá entre un 15 y un 20 por ciento de ahorro en costes de explotación con respecto al mayor avión en vuelo actual, entre un 10 y un 15 por ciento más de radio de acción. (14.800 km. de recorrido en su versión básica) y un 35 por ciento más de asientos para pasajeros - hasta 555 en tres clases - situados en dos cubiertas que resultan casi un 50 por ciento más espaciales. Además de un avión de pasajeros básico

para líneas regulares, podrán conseguirse, cuando el mercado lo requiera, variantes de largo y corto recorrido.

El A380 ha sido diseñado en estrecha colaboración con 20 importantes compañías aéreas y 50 hubs de aeropuertos, así como con diversos proveedores y socios de producción con el fin de garantizar un producto que encaje a la perfección en el mercado. Igualmente, es compatible con la infraestructura planificada para los principales aeropuertos. El A380 ofrecerá la perfecta solución al crecimiento del tráfico aéreo y a la saturación de las rutas de mayor capacidad.

Solución a una carencia del mercado

Un análisis exhaustivo y continuo realizado por Airbus y por la mayoría de los expertos del sector demuestra que el mercado de las dos próximas décadas absorberá unos 1.235 aviones con más de 400 plazas - más 315 aviones de mercancías con capacidad para transportar más de 80 toneladas métricas. Mientras Airbus fue la primera en prever la fragmentación (y ya ofrece aviones especializados para la continua ampliación de tipos de servicios), también previó una necesidad inevitable de aviones totalmente nuevos, de gran tamaño, para las rutas más frecuentadas y de gran capacidad. Esta perspectiva ha sido confirmada por la positiva respuesta del mercado ante el A380.

Airbus pretende conquistar como mínimo la mitad de ese mercado de 1.550 aviones que representan 343.000 millones de dólares de ingresos para la empresa durante los próximos 20 años.

Alta tecnología como fuente de competitividad

Toda la tecnología de vanguardia adoptada para la producción del A380 ha sido

cuidadosamente estudiada con el fin de establecer los efectos que causaría en la vida útil de los aviones. Antes de seleccionarla, debe comprobarse que resulte totalmente madura y sea capaz de producir beneficios a largo plazo. Un conjunto de nuevos materiales, procesos de fabricación, sistemas, motores y diseño aerodinámico supondrán también una considerable reducción del peso, que a su vez disminuirá la cantidad de combustible utilizado y las emisiones, además de ahorrar costes de explotación.

El cuarenta por ciento de la estructura y piezas del avión se fabricarán a partir de los compuestos de carbono de última generación y de materiales metálicos avanzados que reducen el peso y tienen un mejor mantenimiento. El A380 será el primer avión comercial dotado con alas cuya estructura central esté compuesta por fibra de carbono, mientras que el empenaje, los entramados del suelo de la cubierta superior y la sección presurizada estarán hechos de plástico reforzado con fibra de carbono. Se hará también un mayor uso de los termoplásticos, y la cubierta del fuselaje superior se fabricará en un nuevo material laminado compuesto por aluminio y fibra de vidrio que reduce el peso y ofrece una mayor resistencia a la fatiga, los daños, el fuego y la corrosión.

Se aplicarán diversas técnicas innovadoras en la fabricación del A380. La soldadura por láser de los entramados, por ejemplo, (utilizada para fijar los largueros de la cubierta del fuselaje inferior) eliminará las sujeciones, reducirá el peso, ofrecerá mayor tolerancia a los daños y a la fatiga y resultará mucho más rápida que los cierres convencionales.

Los generadores eléctricos de frecuencia variable del A380, utilizados por primera vez en un avión comercial, serán más simples, más ligeros, más eficaces y

INGENIERÍA AVANZADA DE MATERIALES

En la fabricación del A380 se utilizarán plásticos reforzados con fibra de carbono, aleaciones avanzadas de aluminio y termoplásticos. Estos materiales reducirán su peso y mejorarán su aerodinámica. Con menos peso, por lo tanto, se consigue reducir la quema de combustible (reducción de emisiones) y los costes de explotación.

UN PRODUCTO VERDADERAMENTE GLOBAL

Los “centros de excelencia” de Airbus situados por toda Europa están uniendo sus fuerzas con otras empresas de ámbito mundial para construir el A380. Hasta la fecha se han firmado acuerdos marco con nueve socios con los que compartirán el riesgo. Los motores provendrán de la Rolls Royce del Reino Unido y de Engine Alliance de EE.UU. (una sociedad conjunta formada por General Electric y Pratt & Whitney).



Interior de un A380.

el doble de fiables que los tradicionales controladores de velocidad constante. El sistema hidráulico tendrá mayor presión, 5000 psi, en lugar de la presión tradicional de 3.000 psi. Esto proporcionará la energía necesaria para los controles de vuelo del A380, mientras que la reducción del tamaño de las piezas, las conexiones y los tubos reducirá el peso y facilitará su mantenimiento.

Alcanzar objetivos ecológicos

El A380 representa, a todos los niveles, un avance en cuanto al respeto del medio ambiente. A pesar de que sus motores generarán gran propulsión, se caracterizarán por menores emisiones acústicas, de gases y un menor consumo de combustible. Aunque es un avión de gran tamaño, el A380 será en realidad más silencioso que el mayor avión que existe hoy en día.

El A380 quema un 15 por ciento menos de combustible por pasajero que el avión más grande que existe en la actualidad, por lo que minimizará de manera considerable las emisiones de gases contaminantes en su ciclo de aterrizaje-despegue, así como de gases causantes del efecto invernadero a la atmósfera superior.



De arriba a abajo: A400M – C295 – C212 Patrulla marítima

AVIONES DE TRANSPORTE MILITAR

Millones de euros (proforma)	2000	1999	Fluctuación (%)
Cifra de negocios	316	241	N.C.**
EBIT***	(63)	(20)	N.C.**
Volumen de Contratación	493	600	N.C.**
Cartera de pedidos	873	700	N.C.**
Personal activo*	3.548	3.201	N.C.**

* En número de empleados.

** Los datos de 1999 y de 2000 no son comparables como consecuencia de la evolución del perímetro.

*** Antes de la amortización del fondo de comercio y las partidas extraordinarias.

La división de Aviones de Transporte Militar registró un descenso del EBIT.

El programa de futuro más importante de la división, el Airbus A400M, todavía está en una fase previa de desarrollo y existen también otras inversiones en el avión de transporte militar C295 y en los negocios de aeroestructuras.

Aviones de Transporte Militar

Eficiente proyección de fuerzas

La División de Aviones de Transporte Militar ha mantenido una media de un 21% de la cuota de mercado para el C-212 y una cuota del 45% para el CN-235 y el C-295 durante los últimos cinco años. Con la decisión favorable tomada en 2000 sobre el programa Airbus A400M (cuya designación oficial lo describió como el "futuro gran avión" de Europa), EADS extenderá aún más su capacidad para servir tanto a las fuerzas armadas como a las fuerzas de mantenimiento de la paz en todo el mundo.

Los productos de la división cubren una serie de necesidades en misiones especiales y transporte aéreo con aeronaves de ala alta, que prestan servicio tanto a fuerzas de policía y otras fuerzas de ámbito local como a misiones internacionales estratégicas. Desde la sede de España, la división ofrece a los mercados globales productos y servicios adaptados al cliente. Esta división está realizando una función estratégica dentro de EADS, fabricando aviones de misión y aparatos derivados con plataformas Airbus y de esta división.

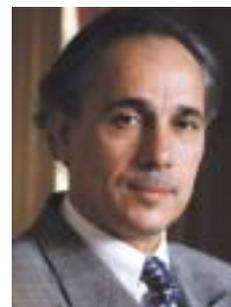
Satisfacer las necesidades del cliente

Durante este año, ha habido nuevos clientes que han seguido encontrando soluciones competitivas para sus necesidades de transporte militar en nuestra división. Dando lugar a un importante impulso que hizo que se disparase el número de pedidos y la cartera de pedidos a finales de año, la Fuerza Aérea suiza escogió nuestro C-295 para añadirlo a su flota, a pesar de la agresiva oferta realizada por un proveedor transatlántico. Una fuerza de seguridad mejicana recibió la entrega de un CN-235 y el número de estos aparatos en funcionamiento en las Fuerzas Aéreas Francesas llegó a siete en el año 2000. En esta familia de aviones de transporte ligeros, los pedidos de C-212 por parte de las fuerzas aéreas dominicanas impulsaron tanto el libro de pedidos como los éxitos de ventas del ejercicio 2000.

En el otro extremo de la gama de productos y servicios, la división fue seleccionada para realizar la mejora y actualización de toda la flota de aviones pesados navales de las fuerzas aéreas

españolas. En lo que respecta a los servicios, resulta importante el certificado obtenido por nuevos programas de mantenimiento tanto en América del Norte como en Europa durante este año, que prepara el camino para nuevos flujos de ingresos como el servicio denominado "power by the hour" para un número cada vez mayor de fuerzas aéreas.

Alberto Fernández
Vicepresidente Ejecutivo
Presidente del Consejo
de EADS CASA
Director de la División de
Aviones de Transporte Militar



Dado que la división de Aviones de Transporte Militar ostenta la responsabilidad sobre la gestión general del programa A400M y que la Airbus Military Company actúa como principal contratista, el alcance de nuestra experiencia sólo puede seguir creciendo.

A400M: un programa europeo

30



De izquierda a derecha: A400M y C295.

Rentable despliegue de fuerzas

En 1999 se creó una empresa dedicada al transporte militar, formada por los socios originales de Airbus y por otros recién llegados.

La empresa, denominada Airbus Military Company (AMC), cuenta en la actualidad con miembros procedentes de nueve naciones de la OTAN cuyas industrias nacionales de defensa han anunciado planes de empresa para el avión militar de Airbus A400. El resultado: la producción en serie del A400M, el primero de una nueva serie de aviones de transporte militar y pionero en los procedimientos de adquisición para defensa de nueva generación basados en las prácticas del ámbito civil.

CERTIFICACIÓN FAA DE SERVICIOS

La Federal Aviation Administration y su homólogo español han certificado los programas de mantenimiento del C-295 para aviones civiles y militares. Así mismo, las fuerzas aéreas de Austria y Francia por separado (ambas operadoras del CN-235), así como el operador naval español del C-212 son clientes de los servicios de apoyo total durante la explotación, conocidos como "power by the hour".

TRANSFERENCIA TURCA

El primero de los nueve CN-235 que saldrán de la cadena de montaje en Turquía alcanza su etapa final. Como resultado de los programas de cooperación industrial que incluían la transferencia a Turquía del montaje, entrarán en servicio en dicho país un total de 61 CN-235.

DECISIÓN POSITIVA SOBRE EL A400M

Este programa recibió a mediados de 2000 un compromiso oficial por parte de los ocho países socios iniciales en el mismo para la solicitud de un total de 225 aviones. Portugal se ha unido al programa, ampliando así el "mercado doméstico" a 229 aviones.

Respuesta ante las amenazas a la seguridad

EADS y BAE Systems, a través de Airbus Industrie y conjuntamente con los demás socios industriales (la italiana Alenia, la belga Flabel y la turca TAI) han creado una sociedad especializada denominada "Airbus Military Company" para gestionar el programa A400M.

Con unas características de mayor recorrido y mayor velocidad, el A400M se construirá utilizando una estructura de gestión similar a la utilizada por Airbus para aplicaciones civiles. En total, para los pedidos actuales, la carga de trabajo del proyecto que le corresponde a EADS asciende al 65%. Al igual que otros nuevos proyectos lanzados por EADS, el A400M garantiza un crecimiento rentable para el grupo en el futuro.

Las fuerzas aéreas europeas dependen en la actualidad de más de 400 aviones de transporte militar, la mayoría de los cuales ya tienen treinta años y necesitan ser reemplazados. Sin el A400M, estas fuerzas aéreas no tendrían ninguna solución europea de transporte estratégico y táctico. Asimismo, las alternativas para realizar un reemplazo de la flota fuera de Europa carecen muchas veces del tamaño, la capacidad o la variedad de precios que las fuerzas aéreas necesitarían. Por el contrario, el A400M está diseñado precisamente para satisfacer las necesidades que presentan las fuerzas aéreas y se está desarrollando y construyendo con los recursos industriales europeos locales.

Los gobiernos reconocen también las ventajas que ofrece a sus presupuestos de defensa el uso de las prácticas comerciales de los programas civiles en proyectos militares. Los sistemas garantizados de gestión de vuelo informatizada y de control que equipan a toda la familia Airbus pueden beneficiar además al A400M,

junto con los avances sobre aleaciones, estructuras compuestas y aerodinámica, así como el seguimiento integrado y el mantenimiento de diagnóstico de Airbus.

Comportamiento competitivo en el mercado

Debido a que el A400M fue diseñado para cumplir las especificaciones de los posibles compradores más importantes, supera a sus competidores en cuanto a características de funcionamiento. Aterrizaje y despegue en pistas sin preparación (también en "campos blandos"), transportando grandes cargas. Impulsado por cuatro motores de turbo-propulsión de gran velocidad, que optimizan el comportamiento del avión en el despegue y el aterrizaje, el A400M navega de un modo eficiente, realiza descensos en picado y maniobra con facilidad en tierra. Su consumo de combustible por misión es también un 15% inferior.

Su autonomía de 2.500 millas náuticas le permite alcanzar un nuevo nivel de efectividad para aviones tácticos de transporte. Será capaz de llegar a cualquier destino del mundo a gran velocidad y no sólo podrá repostar durante el vuelo si fuese necesario, sino que también - siempre que se configure como cisterna - podrá servir combustible a grandes helicópteros y aviones de combate durante el vuelo.

Los compromisos actuales por parte de los clientes garantizan que el A400M realizará su primer vuelo según lo previsto en el año 2005.

Patrulla marítima

La solidez de los aviones de transporte táctico de la división resulta evidente en su habilidad para adaptarse y actualizarse según las nuevas capacidades y retos de la misión. Los pedidos en el

ámbito de la aviación de patrulla marítima incluyen también la ampliación de la vida útil de los aparatos mediante reajustes tecnológicos. Esta división está llevando a cabo un programa de actualización para la flota de las fuerzas aéreas españolas compuesta por aviones P-3B Orion. La experiencia adquirida en este campo resulta enormemente útil, puesto que otros operadores de la flota P-3 desean ampliar la vida útil en servicio de sus aviones.

La Guardia Costera de EE.UU., por ejemplo, está introduciendo de forma activa su "Deepwater Capability Replacement Project" para garantizar la adquisición de recursos de forma que satisfagan las necesidades de las misiones de la Guardia Costera. El "Deepwater Capability Replacement Project" se ha diseñado para renovar, modernizar y/o reemplazar toda la gama de barcos de altura y de aviones que posee la Guardia Costera, con un sistema integrado de capacidades de aire, superficie, logísticas y otras capacidades relacionadas.

Para dicho proyecto la división ha formado equipo con los líderes americanos de este campo para proponer derivados de la plataforma CN-235 y de su sistema de misión táctico totalmente integrado. La colaboración en dicho proyecto es un ejemplo más de cómo EADS desea extender las relaciones transatlánticas con una serie de socios estadounidenses.



De arriba a abajo: Eurofighter - EC135 - ATR 72-500 - TBM 700.

AERONÁUTICA

Millones de euros (proforma)	2000	1999	Fluctuación (%)
Cifra de negocios	4.704	4.280	+ 10%
EBIT**	296	202	+ 47%
Volumen de Contratación	8.322	4.900	+ 70%
Cartera de pedidos	13.067	8.800	+ 48%
Personal activo*	23.091	22.716	+ 2%

* En número de empleados.

** Antes de la amortización del fondo de comercio y partidas extraordinarias.

La división de Aeronáutica ha disfrutado de un año repleto de éxitos durante 2000. Su EBIT aumentó un 47%. Los resultados de la unidad de aviones militares y las actividades del sector civil de Eurocopter resultaron especialmente favorables

Aeronáutica

33

Liderazgo en los ciclos

Los aviones de alas giratorias y fijas de los mercados civiles y de defensa (excepto Airbus y los aviones de transporte militar de ala alta) forman el núcleo de las actividades de la División Aeronáutica. Esta división es un socio principal en tres de los programas militares aeronáuticos europeos más importantes: el Eurofighter, en el que participan cuatro naciones, y los helicópteros de transporte NH90 y de ataque Tiger de Eurocopter. Su experiencia también se extiende a la aviación ligera y regional.

Los servicios, la reconversión, la modernización y el mantenimiento son también partes importantes de las actividades de la división: ésta presta también servicios de mejora de aviones civiles y militares, transforma aviones civiles y realiza labores de mantenimiento de piezas clave. Por último, la División Aeronáutica es el mayor proveedor de aeroestructuras de Airbus, produce las piezas, ensamblajes básicos y secciones de toda la familia Airbus.

Entregas garantizadas a largo plazo

El año 2000 fue un año muy favorable para la División Aeronáutica con unos beneficios antes de intereses e impuestos que aumentaron un 47 por ciento y con una cifra de negocios que se incrementó

un 10 por ciento con respecto al año 1999. La decisión de las cuatro naciones europeas socias de dar comienzo a la producción en serie del helicóptero NH90 supuso un importante aumento de los pedidos. Tras haber sumado 8.300 millones de euros durante el año, la cartera de pedidos a 31 de diciembre alcanzaba los 13.000 millones de euros, incluyendo los principales programas (el Eurofighter, NH90 y el Tiger) que garantizan el crecimiento futuro.

En el mercado de los helicópteros, Eurocopter ha consolidado su posición de liderazgo, manteniendo aproximadamente el 50 por ciento de la cuota de los mercados civiles en todo el mundo. Además el EC135, que se ha introducido con éxito en los mercados civiles, un cliente lanzador ha firmado también un contrato para adquirir la versión militar EC635.

En nuestro negocio de aviones de defensa de alas fijas, estamos preparando el comienzo de entregas en serie del Eurofighter, que generarán ventas para el consorcio del que somos un miembro principal. La división se encuentra sobre todo implicada en la producción del fuselaje central, del ala derecha y de los sistemas de control de vuelo, así como en la realización del montaje final de los 267 Eurofighters pedidos por Alemania y España.

En total, los clientes lanzadores han pedido 620 reactores. Asimismo, un programa para actualizar los Tornados de las fuerzas aéreas alemanas nos proporcionará un importante negocio.



Dietrich Russell
Vicepresidente Ejecutivo
Director de la División
Aeronáutica

En el mercado regional de aviones, mantenemos nuestro liderazgo industrial en el ámbito de los aviones de turbo-propulsión de entre 50 a 70 plazas, puesto que 14 líneas aéreas recibieron 22 ATR en el año 2000. Las actividades de aviación ligera también crecieron, en parte gracias al TBM 700, que está equipado con un único motor presurizado de turbo-propulsión. Servicios como el mantenimiento y transformación de todo tipo de aviones siguen proporcionándonos importantes ingresos y representan unas ventas de más de 10.000 millones de euros para los próximos diez años – sin contar las oportunidades que existen en los nuevos mercados.

Total cobertura del mercado por parte de Eurocopter

Gran cartera de pedidos

Con la fusión de las actividades de aviación con ala giratoria de las antiguas Aerospatiale y Dasa a principios de los años 90 para crear Eurocopter, se constituyó una plataforma para captar una cuota de mercado tanto en aplicaciones de defensa como civiles, lo que nos situó en el puesto número uno del mundo en nuestro sector. En el mercado de defensa, en el que los programas tienden a estar financiados durante largos períodos, nuestra primera iniciativa está dando sus frutos ahora, puesto que las fuerzas armadas europeas anuncian sus planes en firme para modernizar, extender y reemplazar sus flotas con los modernos aparatos de Eurocopter. Nuestra amplia variedad de productos cubre aproximadamente el 85 por ciento de las necesidades del mercado. Asimismo, existe una red de servicio internacional que proporciona un flujo de ingresos a largo plazo. Los clientes que no proceden de Francia ni Alemania representaron casi dos tercios de las ventas de 2000. Con nuestra innovadora tecnología, Eurocopter posee algo menos del 50 por ciento del mercado civil, un mercado en el que las entregas ascienden a aproximadamente 500 al año.

En el camino del silencioso liderazgo

En el año 2000, Eurocopter disfrutó por segundo año consecutivo de un excepcional número de pedidos. El volumen de contratación alcanzó los 531 helicópteros, entre los que se encontraba un primer grupo de 243 NH90. Se entregaron 289 helicópteros durante el año, un 20 por ciento más con respecto a 1999.

Las inversiones realizadas con gran anticipación en I+D generaron productos innovadores. El EC130 se unió a la familia Ecureuil, situado en una competitiva posición, gracias a la incorporación de un asiento extra para pasajeros. El nuevo helicóptero posee un 23 por ciento más de espacio en cabina que las otras versiones de su familia y puede acomodar siete asientos con gran comodidad (u ocho dispuestos en su densidad media).

Diseñado para adaptarse a las nuevas normativas que limitan el ruido de los helicópteros, el EC 130 es uno de los aparatos más silenciosos. Por ejemplo, cumple las normas estadounidenses para los aviones que sobrevuelan el Parque Nacional del Gran Cañón. El hecho de ser "un líder silencioso" ha sido durante mucho tiempo algo presente en la estrategia de desarrollo de Eurocopter. El aparato está equipado con un sistema de control de velocidad por rotor automático que se adapta a las circunstancias del vuelo y garantiza que el ruido se mantenga al mínimo.

Sólidas plataformas para el combate

Las dos estrellas de Eurocopter en su línea de defensa - la nueva generación de helicóptero de ataque Tiger y el helicóptero naval y de transporte NH90 - están demostrando ser rotundos éxitos en sus mercados, sobre todo porque

solucionan dos misiones clave de las fuerzas armadas. Incluyendo los programas Tiger y NH90, Eurocopter consiguió el 38 por ciento de los pedidos de defensa de todo el mundo tanto en 1999 como en 2000. Mientras que las ventas en el ámbito militar fueron ligeramente inferiores a la mitad del total de ventas de Eurocopter en 2000, en cuanto a órdenes de pedido, el NH90 y otros helicópteros militares de Eurocopter representaron cuatro de cada cinco euros contabilizados durante el año. Los clientes de fuera de Francia y Alemania, donde están las sedes de Eurocopter, representaron casi dos tercios del total de ventas.

Los participantes en el proyecto NH90 son Eurocopter (con una participación del 66%), la italiana Agusta y la holandesa Stork Fokker. El NH90 posee dos versiones básicas, el helicóptero de transporte táctico y el helicóptero fragata OTAN, que se están diseñando para su utilización en los ejércitos de tierra, mar y aire de los cuatro estados socios. Se prevé que las entregas de la versión de transporte táctico comiencen en 2004.

El diseño del NH90 se basa en los requisitos más estrictos definidos de forma conjunta por las fuerzas armadas de Francia, Alemania, Italia y los Países Bajos. Las variantes navales y de transporte comparten una plataforma de helicóptero básica común configurada en diseño modular. Los paquetes de equipo específicos de misiones permiten una flexibilidad máxima en las operaciones. Las excelentes cualidades de manejo del aparato se ven ampliadas por el sistema de control de vuelo electrónico "fly-by-wire", lo cual lo convierte en el primer helicóptero de producción del mundo que integra esta avanzada tecnología.

CONTRATO DE PRODUCCIÓN DEL NH 90

Los Gobiernos de Francia, Italia, Alemania y los Países Bajos dieron su aprobación para lanzar la producción del programa del helicóptero NH90 el 8 de junio de 2000, durante la feria de la aviación ILA 2000 en Berlín. La intención general de los cuatro Gobiernos era adquirir 595 aviones bimotor de última tecnología en la clase de 10 toneladas.

ESTRUCTURA SIMPLIFICADA

En septiembre, Eurocopter cambió su forma jurídica, pasando de ser una sociedad por acciones a ser una sociedad de capital simplificado con un único presidente. La operación, que fue posible gracias a la creación de EADS, racionaliza y simplifica la empresa, lo cual significó un importante paso hacia delante en el proceso de integración.

CERTIFICACIÓN DEL EC 130 34

El helicóptero EC 130 recibió la certificación de JAA europea y de la FAA estadounidense en diciembre de 2000. Las entregas de este helicóptero, muy respetuoso con el medio ambiente, a los clientes lanzadores comenzaron en el primer trimestre del 2001.



De izquierda a derecha : NH90 y EC130.

El Tiger en el punto de mira

La línea de la familia de helicópteros de ataque y combate de dos asientos Tiger incluye una versión anti-tanque, así como una para el apoyo y protección. Ambas están siendo probadas para su certificación por las fuerzas armadas francesas y alemanas: los dos países han pedido 80 Tiger cada uno, mientras que ya han confirmado que las necesidades totales ascienden a 215 y 212 para Francia y Alemania respectivamente. A finales de 2000, el Tiger había finalizado el 90% de su desarrollo y había sido probado por las tripulaciones aéreas del Gobierno francés. Se quedaron impresionados con las notables cualidades de vuelo y el excelente comportamiento de sus sistemas de armas. Además de su gran capacidad de maniobra y facilidad

de manejo, el Tiger deja bajas señales electromagnéticas e infrarrojas.

La consecución de todos estos hitos significa que el programa Tiger está funcionando según lo previsto. El primer Tiger previo a la fase de producción, totalmente construido y montado con las herramientas de producción, salió de la cadena de montaje y realizó su primer vuelo en diciembre de 2000 - la fecha estipulada en las especificaciones del contrato.

Está previsto que Francia y Alemania reciban sus primeros Tiger en 2003.

Capacidades de combate de última generación

Aportaciones de Eurofighter

La misión de las personas que trabajan en la división Aeronáutica consiste en mantener las fuerzas aéreas equipadas con aviones de combate dotados de tecnología punta. En las instalaciones de Alemania y España, los trabajadores de EADS son los principales miembros del equipo del programa Eurofighter, compuesto por cuatro naciones, que ayudan a garantizar que siga cumpliendo sus objetivos de desarrollo, pruebas de vuelo y lanzamiento de la producción en los plazos previstos. Los clientes internacionales y los programas de modernización también constituyen una parte importante de sus operaciones.

Posibilidad de alternancia de funciones

Con pedidos que ascienden a 620 Eurofighters para las fuerzas aéreas de Alemania, Italia, España y el Reino Unido, el programa ya ha conseguido un éxito abrumador y está atrayendo un gran interés de miembros no procedentes de las naciones fundadoras. El 49 por ciento inicial de EADS en el programa se incrementará hasta el 62,5 por ciento debido a la creación de la European Military Aircraft Company junto con la italiana Finmeccanica. Las fuerzas aéreas alemanas esperan recibir la entrega del primer avión, procedente de la cadena de producción, en el segundo semestre de 2001. Los volúmenes aumentarán paulatinamente a partir de entonces.

El Eurofighter es un avión de combate multifunción de alto rendimiento optimizado para su superioridad aérea en complejos escenarios de combate. Se caracteriza por su capacidad para misiles cuyo alcance va más allá del campo visual, además de por una gran agilidad en el combate.

La capacidad de alternancia de funciones del avión, así como su excelente agilidad y rendimiento se combinan para hacerlo extremadamente atractivo para las fuerzas armadas de fuera de sus mercados domésticos. EADS está ofreciendo de forma activa los aviones de combate de nueva generación a posibles clientes de Europa y de Asia.

Otros programas de aviación militar son, por ejemplo, el avión de entrenamiento de combate ligero de alto rendimiento conocido como Mako, que incorpora tecnologías del Eurofighter, y el C-101 Aviojet, un reactor de entrenamiento y de ataque a tierra.

Programas de modernización

Los recientes ejercicios de mantenimiento de la paz realizados por la OTAN nos han aportado valiosos datos sobre el rendimiento de los aviones de combate con tecnología anterior que todavía están en servicio en muchas fuerzas aéreas. Armados con esa información, el personal que trabaja en aviación militar en EADS está modernizando los bombarderos alemanes Tornado con modernos sistemas de integración de armas.

Esta modernización de gran alcance mejora el software de aviónica, la precisión de la navegación, las pantallas de la cabina y las capacidades de auto protección (incluyendo la integración de un misil anti-radiación de alta velocidad). La Royal Air Force británica también ha

pedido a EADS que se encargue del programa de revisión de la fatiga, realizada en la mitad de la vida útil del aparato, de 24 Tornados.

En España, hemos comenzado a trabajar en una actualización a mitad de la vida útil de las flotas de F-18 y F-5 de las fuerzas armadas. Para el acondicionamiento de MiG, basándonos en la experiencia obtenida durante la occidentalización y la mejora del apoyo logístico de los MiG-29 de las fuerzas aéreas alemanas, estamos explorando las oportunidades para adaptar aviones construidos en Rusia a los estándares de la OTAN y ampliar su vida útil. EADS posee el 50 por ciento de la joint venture ruso-germana conocida como MAPS, constituida para tal fin.

A parte de eso, hemos finalizado un programa de acondicionamiento a medio plazo de 17 aviones AWACS de alerta aérea avanzada de la OTAN, que ahora disfrutan de:

- Medidas de apoyo electrónico para detección pasiva.
- Capacidad de vigilancia electrónica para detectar e identificar emisores situados en tierra o en el aire.
- Un sistema conjunto de distribución de la información táctica (JTIDS) para ofrecer comunicaciones seguras, sin perturbaciones, para la distribución de información, localización de la posición y capacidades de identificación.
- Mayor memoria informática para acomodar los sistemas JTIDS, EMS y futuras ampliaciones.
- Posibilidad de usar el sistema GPS (Global Positioning System), que permite a los usuarios detectar su posición, para ofrecer una navegación precisa.

EUROFIGHTER El avión de combate de próxima generación en el que participan cuatro naciones, Eurofighter – para los clientes del exterior de Europa también denominado Typhoon – es el programa de aviación militar de EADS más importante de la actualidad y del futuro. En 2000, estaba previsto que se realizase la fase final de desarrollo, las pruebas de vuelo y el lanzamiento de la producción en serie. También en el año 2000, EADS amplió nuestra principal función en el programa mediante la creación de una joint venture con el socio Finmeccanica, esta sociedad es responsable del 62,5 por ciento del trabajo compartido del Eurofighter.

ACTUALIZACIÓN DEL HELLENIC FIGHTER

Tras un programa conjunto de verificación del producto para actualizar el F-4 Phantom IIs que vuela en las fuerzas aéreas de Grecia, EADS ha trabajado con su socio local Hellenic Aerospace Industry para permitirle realizar la modernización de todos los bombarderos de combate bimotores todo tiempo, transformando procesos que anteriormente eran analógicos en procesos digitales. Los test finalizan en mayo del 2001.

X-31/VECTOR Alemania y EE.UU. presentaron oficialmente el programa de investigación Vector en enero de 2000. El programa se basa en la famosa tecnología de ruptura de la barrera de desplome X-31. Desarrollada y probada con éxito en los años noventa, Vector amplía la capacidad de maniobra de los aviones de combate. EADS está enfatizando la aplicación y análisis del diseño de un sistema de control de vuelo integrado y de una importante tecnología de apoyo, el sistema de datos aéreos avanzado.



De izquierda a derecha: Mako, Piloto de Eurofighter, Tornado y Eurofighter.

Futuros Sistemas

Para los sistemas armamentísticos aéreos del futuro, estamos realizando estudios sobre un vehículo aéreo de combate no tripulado (UCAV) y un simulador de sistema de control de la misión. También se trabaja de forma activa sobre tecnologías orientadas al futuro como la fusión de sensores, la aviónica modular, la identificación automatizada de objetivos y la reducción de las señales.

Alcance global

38



De arriba abajo: ATR 42-500 – TB20GT

Competencia en aviones, mantenimiento y transformación

Mediante nuestra sociedad con Alenia Aerospazio de Italia, construimos la familia ATR de aviones regionales turbo-propulsados con capacidad para 50-74 pasajeros, también disponibles en versiones de transporte de mercancías. Socata fabrica una serie de aviones ligeros para los mercados privados y aeroestructuras. También somos un importante proveedor de servicios de reconversión y de mantenimiento de aviones comerciales y aparatos de las fuerzas aéreas. Estas actividades las realizamos a través de Sogerma (con base en Francia) y Elbe-Flugzeugwerke o EFW (en Alemania).

SOCIO PARA LAS ACTIVIDADES DE MANTENIMIENTO EN EE.UU.

En octubre, EADS Sogerma y Northrop Grumman firmaron un acuerdo para la creación de una joint venture para mantener, reparar y revisar (MRO) grandes aviones comerciales, ampliando y reforzando así nuestras actividades en el creciente mercado del mantenimiento aerospacial de EE.UU.

NAVES DHL EN ATR

La empresa de mensajería internacional DHL fue uno de los primeros clientes del miembro más reciente de la familia ATR, un avión de carga regional basado en el diseño ATR para pasajeros. A DHL, se unió en la compra de ATR, Farnair una creciente alianza de las líneas aéreas de carga europeas que operan principalmente en los mercados del transporte urgente, de servicios charter especiales y de misiones humanitarias.

PANELES EN EL MOMENTO ADECUADO

Desde sus instalaciones de transformación/mantenimiento en Dresde, Elbe-Flugzeugwerke entregó 100.000 m² de paneles sandwich "just in time" para la cadena de montaje final de Airbus - suficientes para cubrir el exterior de todo el Rockefeller Center situado en el centro de Manhattan. Los paneles se utilizaron para equipar varios aviones Airbus.

Mayor flexibilidad con ATR

En 2000, catorce líneas aéreas con rutas en Europa, África, Asia-Pacífico y América Latina recibieron 22 aviones regionales ATR. Este resultado hace que el número de unidades entregadas a las líneas aéreas desde el comienzo del programa supere las 613: 359 correspondientes al ATR 42 y 254 correspondientes al ATR 72. Estos resultados colocan a ATR en el número uno del mundo en el segmento de mercado de 50 a 70 asientos. En total, unos 100 operadores en 65 países utilizan esta familia de aviones.

El mercado de transporte aéreo regional crece un 10% anual tanto en Europa como en los EE.UU. En este mercado, la demanda de turbo-propulsores se ha estabilizado entre 50 y 70 aviones al año. ATR mantiene aproximadamente la mitad del mercado. En comparación con los reactores, los turbo-propulsores ofrecen la ventaja de poseer una mayor flexibilidad (en cuanto al clima y el estado de la pista, tanto si es corta como si está sin asfaltar), de unos costes de explotación inferiores y de menores niveles de contaminación, junto con una creciente comodidad para los pasajeros en este avión regional de última generación.

Aviación ligera

Para las aplicaciones de aviación general, Socata fabrica una serie de aviones con motores de pistón y motores de turbo-propulsión. En el año 2000, Socata lanzó su nueva línea de aviones TB GT con un único motor de pistón. Socata también ha ampliado sus actividades en los EE.UU. (que representan el 70 por ciento del mercado de aviación ligera del mundo) mediante la firma de contratos con dos nuevos distribuidores en el noreste.

Como subcontratista de primera línea de montajes completos, Socata también suministra aeroestructuras para otras actividades de EADS como Airbus y Eurocopter, cuyo éxito en 2000 se refleja en el propio crecimiento de Socata. Entre ese conocimiento especializado (que permite a Socata realizar el diseño y la producción) se encuentra el conocimiento sobre materiales compuestos y tecnologías que combinan compuestos metálicos.

Mantenimiento y transformación

Sogerma amplió significativamente sus instalaciones de Burdeos, Francia, para poder hacer frente a la demanda del mercado. Sogerma realiza una amplia gama de servicios, desde el mantenimiento, reparación y revisión (MRO) a la reconfiguración de las instalaciones de la cabina de pasajeros y el mantenimiento de motores y trenes de aterrizaje.

En EE.UU., Sogerma ha expandido sus capacidades mediante una nueva sociedad conjunta que presta servicios de mantenimiento, reparación y revisión del fuselaje para la flota de aviones Airbus, en rápida expansión, que vuela en América del Norte, así como de otros aviones. Un año récord de ventas en el mercado MRO de líneas aéreas de

transporte regional de EE.UU. fue coronado por un contrato con Continental Express para toda su flota de motores Pratt&Whitney serie 100.

Elbe-Flugzeugwerke (EFW) en Dresde, Alemania, posee el know-how necesario para la transformación de aviones de pasajeros Airbus en aviones de carga dentro de EADS. También es responsable de la fabricación de componentes de equipamiento reforzados con fibra para toda la familia Airbus. En el 2000, la empresa de mensajería Federal Express decidió continuar su programa de conversión de Airbus con EFW. Esta decisión se tomó tras la transformación de 41 A310-200 ya entregados a FedEx desde 1994.



A la izquierda Ariane 5 – De arriba abajo: Helios II – ISS – ATV.

ESPACIO

Millones de euros (proforma)	2000	1999	Fluctuación (%)
Cifra de negocios	2.535	2.518	+ 1%
EBIT***	67**	97	- 31%
Volumen de contratación	3.024	2.200	+ 36%
Cartera de pedidos	4.826	4.400	+ 10%
Personal activo*	9.400	9.545	—

* En número de empleados

** Incluye 65 millones de euros correspondientes a gastos excepcionales y de reestructuración.

*** Antes de la amortización del fondo de comercio y partidas extraordinarias.

El EBIT sufrió sobre todo el impacto de los costes correspondientes a la reestructuración dentro de la división. El éxito continuado del programa Ariane y el número de pedidos recibidos, que aumentó un 36%, demuestran la competitividad de nuestros productos.

Espacio

41

Espacio de adquisición único

EADS se encuentra en una posición destacada en el sector espacial europeo gracias a Astrium, constituida en 2000 mediante la fusión de Matra Marconi Space y la división Aeroespacial de DaimlerChrysler Aerospace. Astrium está controlada al 75% por EADS, mientras que un 25% está controlado por BAE Systems. La División Espacio de EADS también comprende EADS Launch Vehicles, CASA Espacio, Space Services (todas ellas propiedad al 100% de EADS), así como Sodern y Cilas, en las que el Grupo EADS posee importantes participaciones.

En EADS, la división Espacio comprende una familia de lanzadores, misiles balísticos, infraestructuras orbitales, plataformas para satélites y cargas útiles, así como servicios de satélites – todos ellos construidos de acuerdo con las necesidades del cliente: observación de la Tierra, ciencia y telecomunicaciones.

Recuperación del mercado

Nuestra competitividad en cuanto a telecomunicaciones por satélite quedó probada cuando Astrium recibió pedidos de seis naves espaciales por parte de los principa-

les operadores de satélites del sector, Intelsat, Eutelsat e Inmarsat, que están expandiendo sus capacidades en órbita para ofrecer emisiones de radio y televisión y comunicaciones móviles.

Doce lanzamientos de Ariane confirmaron el liderazgo del lanzador europeo en el mercado comercial y la sobresaliente fiabilidad de la tecnología avanzada de Ariane. Los resultados de Ariane 4 en el año 2000 hicieron que el contador de puestas en órbita satisfactorias ininterrumpidas se elevara hasta 59 y se confirmó la fiabilidad de nuestro nuevo Ariane 5. Arianespace consiguió dieciséis pedidos de satélites – la mitad del total de contratos en el mercado civil mundial en el año 2000. En cuanto a misiles balísticos, a finales del año 2000 se firmó el contrato de desarrollo del M51 de nueva generación. La actualización y el servicio postventa durante la explotación para los misiles balísticos en servicio en la actualidad también supusieron importantes fuentes de ingresos.

Con nuevos pedidos por valor de más de 3.000 millones de euros, un 36% más que en 1999, e ingresos de 2.500 millones de euros, la División Espacio de EADS finalizó el ejercicio con una cartera de pedidos de 4.800 millones de euros.

Nueva iniciativa estratégica

Durante el segundo semestre del año, se puso en marcha un proceso de reestructuración de las actividades de infraestructuras en órbita y de lanzadores dentro del Grupo EADS, mediante la combinación de las actividades de infraestructuras en órbita y de lanzadores de EADS Launch Vehicles y Astrium para formar una única entidad, que nos permitirá atender mejor a nuestros clientes, aumentando las sinergias internas y la eficiencia mediante la racionalización.

François Auque
Vicepresidente Ejecutivo
Director de la División Espacio



Capacidad de puesta en órbita "llave en mano"

42



De izquierda a derecha: Inmarsat 3 y Spot 3.

Fuerza renovada con la recuperación del mercado

Espacio: entorno casi vacío, bogar de cada vez más estructuras con base en el espacio cuyos dueños/ operadores poseen objetivos y expectativas específicas, y distintas. Algunos clientes desean tener el control total de sus sistemas en órbita después de su lanzamiento, otros agradecen la sencillez de los servicios del proveedor que les permiten centrarse en sus principales negocios. La División de Sistemas Espaciales de EADS tiene la capacidad de satisfacer necesidades económicas, funcionales, y tecnológicas de clientes individuales, con productos y servicios a medida, desde cargas útiles y plataformas a lanzadores y la gestión de infraestructuras en órbita.

GENERADORES DE INGRESOS

En el verano de 2000, fuimos testigos de un logro importante: la puesta en órbita con éxito de nada menos que tres satélites de telecomunicaciones en un mes: el Nilesat 102 (17 de agosto), que ofrece servicios de comunicaciones y radiodifusión en Egipto y en Oriente Medio; el Eutelsat W1 (6 de septiembre), de telecomunicaciones para servicios europeos e intercontinentales y el ASTRA 2B (14 de septiembre), para servicios de emisión multimedia.

ESTRATEGIA ESPACIAL

EUROPEA En noviembre de 2000, el Consejo Europeo y la Agencia Espacial Europea emitieron una Resolución común para el establecimiento de una estrategia europea consolidada sobre el espacio. Dicha estrategia abarca importantes iniciativas como el sistema Galileo para prestar servicios de navegación y localización para uso civil en todo el mundo y GMES (Global Monitoring for Environment and

Security), destinado a garantizar que las ventajas que proporcionan la observación de la Tierra y las tecnologías de la información se usen en la gestión de la seguridad y del medio ambiente. Astrium es un importante socio en estas iniciativas, que allanarán el camino para nuevos programas y servicios espaciales.

Un papel primordial en los programas europeos de observación de la Tierra

Astrium ha participado prácticamente en todos los satélites europeos de teledetección. En el campo de las aplicaciones de previsión meteorológica, Astrium ofrece la carga útil para satélites geoestacionarios (GEO) de segunda generación Meteosat y es el principal contratista del nuevo sistema de carga útil Metop de órbita terrestre baja (LEO). La serie de satélites ópticos Spot de Astrium, construida para la agencia espacial francesa, ofrece el 60% de las imágenes del mercado comercial, mientras que el lanzamiento del Spot 5 está previsto para 2001. Para la siguiente generación LEO, Pleiades, Astrium es también el contratista principal.

El satélite más grande de Europa, Envisat, que está construyendo Astrium en calidad de contratista principal para la Agencia Espacial Europea (ESA), recogerá datos ambientales sobre la atmósfera, los océanos, las masas heladas de los polos y las placas terrestres. Astrium aporta también su radar de a bordo para misiones medio ambientales y buena parte de su sofisticado instrumental. Mediante futuros programas de radar y de satélites ópticos de observación de la Tierra, Astrium proporcionará una nueva generación de servicios de información geográfica, para grupos de clientes clave en agricultura, silvicultura, cartografía, seguridad, exploración y gestión de riesgos.

La perspectiva desde la órbita de la Tierra y desde más allá

El programa francés, italiano y español Helios, primer sistema satélite de reconocimiento militar de Europa, para el que Astrium es el contratista principal tanto para los satélites como para el segmento terrestre del usuario, garantiza

la independencia tecnológica de Europa en cuanto a sistemas de vigilancia con base en el espacio. Más allá de la órbita de la Tierra, la ESA utiliza el observatorio solar Soho de Astrium para observar directamente el sol. Cuatro aeronaves Cluster II, construidas también por Astrium y lanzadas por Starsem, complementan ahora la misión Soho mediante el estudio de la interacción entre el sol y el campo magnético terrestre. Y más lejos aún en la galaxia, tras haber viajado durante ocho años, la sonda Rosetta de la ESA, realizada principalmente por Astrium, alcanzará su objeto de estudio, el cometa Wirtanen, y colocará una unidad de aterrizaje sobre su superficie.

Competitividad de los satélites de navegación y de telecomunicaciones

Como principal contratista de más de 50 satélites de comunicaciones militares y civiles GEO, Astrium ofrece sistemas completos llave en mano, desde aeronaves y cargas útiles a estaciones de control de redes, terminales terrestres y servicios de comunicaciones, y es proveedor a escala mundial de importantes subsistemas y equipos, como antenas, generadores solares, unidades de propulsión y sistemas de control de órbita y de actitud. Avanzadas cargas útiles con procesadores digitales y antenas multihaz permiten la flexibilidad de las aplicaciones multimedia a bordo.

La serie de plataformas Eurostar, que han obtenido un gran éxito, es una familia modular de naves de telecomunicaciones de alto rendimiento que se encuentra en una posición idónea para satisfacer todas las necesidades del cliente, desde servicios fijos y de emisión de radio y TV a servicios móviles, de banda ancha y aplicaciones multimedia. En 2000, Astrium

recibió pedidos de 6 satélites de telecomunicaciones civiles para tres clientes de nivel mundial, lo que confirma la competitividad de las plataformas de EADS. El nuevo Eurostar 3000 ofrece la mayor potencia disponible en el sector en la actualidad y la serie evoluciona de manera constante para satisfacer las necesidades del mercado actuales y futuras, con la progresiva introducción de nuevas tecnologías probadas.

Estar en la vanguardia de las tecnologías de telecomunicación también resulta esencial para suministrar a las fuerzas armadas los sistemas de telecomunicaciones seguras y los servicios que necesitan. En su condición de mayor proveedor de Europa de satélites de comunicaciones especializados, Astrium está desarrollando la próxima generación de sistemas de telecomunicaciones seguras. Mediante una innovadora iniciativa de financiación privada para la prestación de servicios de satélite, la organización Paradigm de Astrium no sólo abastecerá a los clientes de segmentos terrestres y espaciales, sino que además operará los sistemas durante su ciclo de vida.

En el campo de la navegación, Astrium ofreció la sofisticada carga útil móvil para satélites Inmarsat 3, que incluye el primer sistema de navegación a bordo de Europa. Astrium posee actualmente una función crucial en el diseño y desarrollo de Galileo, el sistema de navegación por satélite global propuesto por la Comisión Europea y la Agencia Espacial Europea. En este caso participará en todo el proyecto, no sólo en la fabricación de aeronaves y sus cargas útiles, sino también en la prestación y explotación del servicio.

Potencia, desde la pista de despegue hasta la puesta en órbita

Elevar una carga hacia su órbita correcta y mantenerla en esa posición es una parte esencial de toda aplicación espacial. Dado que las masas de la carga útil varían de una aplicación a otra, la capacidad de lanzamiento ha de ser también flexible. La División de Espacio de EADS ofrece una serie de soluciones para la puesta en órbita, desde el lanzador Ariane V, líder del sector para cargas pesadas, a pequeños cohetes específicos para un mercado concreto. Para las fuerzas armadas de nuestro mercado interior, hemos mantenido también la tecnología de vanguardia en lo que a capacidad balística estratégica derivada de la competencia desarrollada con lanzadores en el ámbito civil se refiere.

Capacidad de lanzamiento completa y flexible

Como accionista industrial principal en Arianespace, EADS está comprometido con la evolución del lanzador Ariane 5 para crear una familia de soluciones de puesta en órbita que hagan frente a los retos del transporte espacial del siglo XXI. EADS LV es el arquitecto industrial tanto de Ariane 4 como de Ariane 5 y el principal contratista de las fases principales. Astrium, responsable de fases completas, propulsores, infraestructuras y equipos aviónicos y electrónicos, ha tenido también una función importante en cada lanzamiento de Ariane realizado hasta la fecha.

Para completar nuestra familia de lanzadores Ariane, hemos formado un equipo con la empresa rusa Krunichev para crear Eurockot y prestar servicios de lanzamiento para satélites en órbitas cercanas a la Tierra (o LEO), en respuesta a la demanda del mercado, que exige comunicaciones móviles y transacciones de comercio electrónico de mayor velocidad, por ejemplo. En el marco de otra sociedad conjunta con los socios rusos, Starsen (en la que EADS posee un 35% junto con Arianespace, con un 15%), se lanzaron cuatro cohetes en el año 2000: dos para habilitar una versión mejorada de la aeronave habitada Soyouz y dos para satélites de observación de la Tierra Cluster de la ESA. Ariane, Soyouz y Rockot se han integrado en la gama de lanzadores de Arianespace.

Mirando hacia el futuro, la División de Espacio de EADS está trabajando en estudios sobre los lanzadores de nueva generación – tanto los reutilizables como los que ofrecen la opción de un único uso – con el objetivo de reducir el coste del acceso al espacio.

La ciencia del mañana en el espacio: la Estación Espacial Internacional, ISS

Posiblemente el "siguiente paso" más importante para la humanidad después de la llegada a la Luna en 1969, La Estación Espacial Internacional se ha diseñado para ofrecernos a los que estamos en la tierra beneficios muy positivos. Astrium es responsable de la principal aportación europea a la ISS, el laboratorio espacial Columbus, que ofrece un entorno para la investigación en circunstancias de gravedad cero y también una serie de diversas funciones en órbita que necesitarán los investigadores del espacio.

Nuestra infraestructura permite a los ingenieros y científicos en órbita abrir camino en las tecnologías de robótica, control medio ambiental y sistemas de apoyo a la vida. La iniciativa dirigida por Astrium para la industrialización abarca todos los servicios de explotación y utilización necesarios para los 12 ó 15 años de vida funcional de la estación espacial, incluida una serie completa de servicios a clientes industriales e institucionales. El Automated Transfer Vehicle (ATV) es un buen ejemplo de cómo los socios de EADS se complementan los unos a los otros. El ATV es un sistema de transporte sin tripulación lanzado desde el Ariane V, que traslada la ISS hasta la órbita deseada. También transporta combustible y aprovisionamientos, y proporciona una instalación para el reciclaje de basura. EADS Launch Vehicles es, como solicitó ESA hace varios años, el principal contratista del ATV y gestiona el programa completo, mientras Astrium es el responsable de los sistemas de recepción, aviónica y propulsión así como de la producción en serie. La futura entidad única de EADS dedicada a los lanzadores y las infraestructuras orbitales permitirá racionalizar el programa ATV.

ALTA FIABILIDAD DE ARIANE

Con 12 éxitos de 12 intentos en 2000, Arianespace ha demostrado su fiabilidad y elevado nivel de rendimiento, misión tras misión. El 29 de octubre, Ariane 4 puso en órbita el satélite de comunicaciones Europe Star. Este lanzamiento, con su habitual precisión, también fue el lanzamiento número 100 de la historia de Ariane 4, todo un récord.

ARIANE V: CARGA ÚTIL RÉCORD Durante la noche del 15 de noviembre, Ariane 5 puso en órbita el satélite de telecomunicaciones PAS-IR y tres satélites auxiliares. La carga útil, de más de 6 toneladas, supuso un peso récord que sólo Ariane 5 podía haber puesto en órbita.

CONTRATISTA PRINCIPAL DE SERVICIOS PARA LA ESTACIÓN ESPACIAL INTERNACIONAL EADS LV es el principal contratista para la Estación Espacial Internacional (ISS) – ya en servicio pero todavía en construcción – de los Automated Transfer Vehicle (ATV) no tripulados que relanzan la ISS a la órbita deseada, transportan su combustible y otros suministros y reciclan sus desechos.



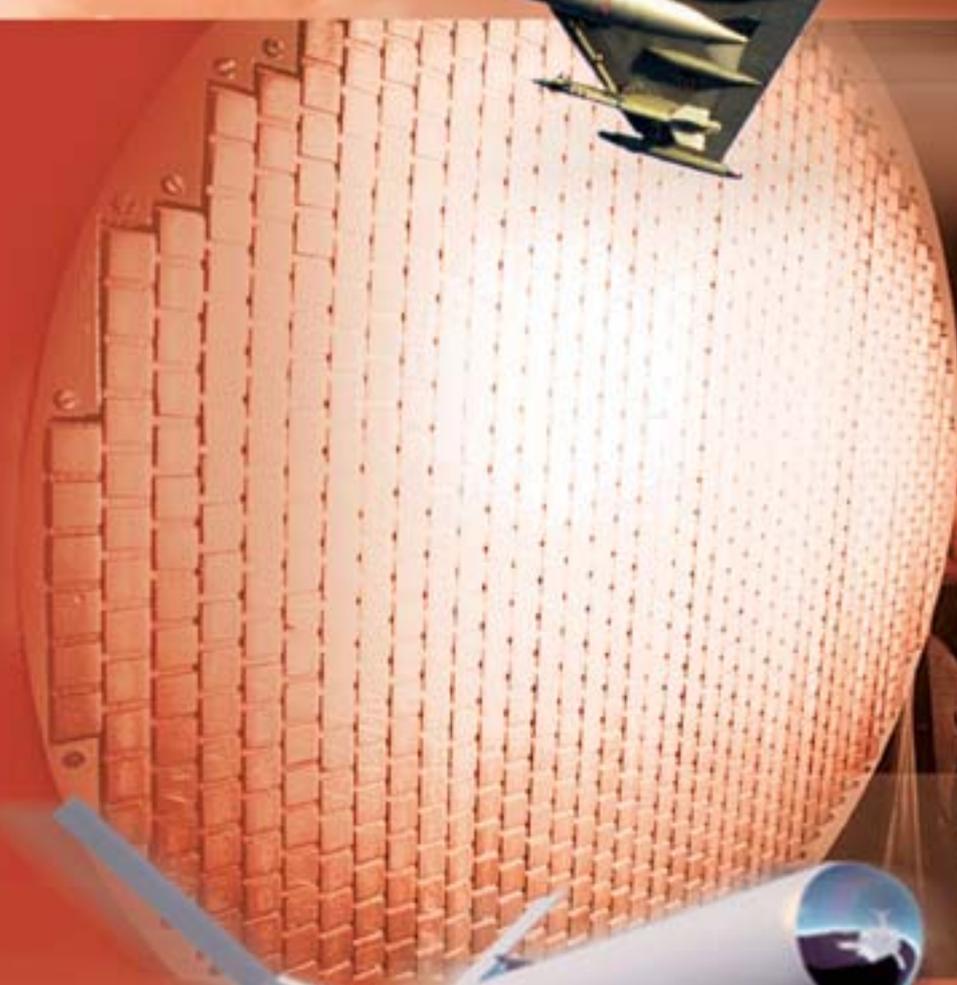
Ariane 5.

Una competencia europea única: balística estratégica

EADS LV ha sido responsable del diseño y producción de todos los misiles balísticos franceses, con base en tierra o en el mar, desde principios de los años 60.

EADS LV ha continuado la tradición de prestar servicio a su cliente nacional, ofreciendo el mantenimiento y mejora de misiles durante la explotación.

En diciembre de 2000, el Ministro de Defensa francés firmó un contrato de desarrollo de la nueva generación de misiles con base en el mar, el M51, por valor de 550 millones de euros.



De arriba abajo: Eurofighter – Radar - Polyphem.

SISTEMAS CIVILES Y DE DEFENSA

Millones de euros (proforma)	2000	1999	Fluctuación (%)
Cifra de negocios	2.909	3.830	- 24%
EBIT***	(110)**	86	—
Volumen de contratación	3.857	4.300	- 10%
Cartera de pedidos	9.722	9.000	+ 8%
Personal activo*	17.485	20.085	- 13%

* En número de empleados.

** Incluidos 63 millones correspondientes a gastos de reestructuración.

*** Antes de la amortización del fondo de comercio y las partidas extraordinarias.

El descenso de la cifra de negocios de la División Sistemas Civiles y de Defensa se deriva básicamente de un cambio del perímetro y a los efectos de la reducción de los presupuestos militares. El EBIT negativo de esta división se debió fundamentalmente a la introducción de un programa de reestructuración y reorganización que, junto a la cartera de pedidos al final del ejercicio, será la base para reanudar el crecimiento y volver a ser rentable.

Sistemas Civiles y de Defensa

Previsión de tendencias

Los ingresos en 2000, 2.900 millones de euros, fueron un 24 por ciento inferiores al nivel registrado el año anterior, 3.800 millones de euros, declive causado principalmente por la escisión de nuestras joint ventures de telecomunicaciones civiles con Nortel Networks y a la reducción de los presupuestos militares.

A pesar de la reducción de los gastos de defensa en nuestros mercados interiores, mantuvimos nuestra posición de liderazgo como mayor proveedor de Europa de misiles tácticos (segundo a nivel mundial), así como el tercero en cuanto a electrónica de defensa en Europa. Junto con nuestro socio Nortel Networks y mediante la nueva empresa EADS Defense and Security Networks (EDSN), también tuvimos un papel relevante entre las empresas de telecomunicaciones multinacionales que prestan servicios a los mercados militares y civiles de servicio público.

Integración transfronteriza

Los mercados de defensa en Europa se caracterizaron por los recortes y el estancamiento de los presupuestos de adquisición, que se espera que continúen bajo presión a medio plazo. Puesto que la división se enfrenta a un período de

transición entre las fases de desarrollo y producción de los principales contratos de la cartera de pedidos, en el segundo semestre del año 2000 se realizó un exhaustivo estudio financiero y estratégico de la división. Se lanzó un programa de reestructuración y mejora para incrementar la competitividad de las actividades de defensa y civiles, comenzando con una nueva estructura caracterizada por la total integración transfronteriza de cuatro campos de conocimiento básicos:

- Los sistemas de misiles, que comprenden sistemas de misiles antitanque, tierra-aire, aire-tierra, aire-aire y anti-buque junto con la futura MBDA, formada por cuatro naciones, como eje principal;
- Electrónica de defensa, que cubre los sistemas de vigilancia y reconocimiento, sistemas C3I, tecnologías de radar, aviónica y productos de guerra electrónica;
- Las telecomunicaciones, centradas en torno a EDSN (EADS Defence Secured Network) con productos de telecomunicaciones de uso dual y servicios para desarrollar, instalar e integrar redes digitales seguras; y

- Servicios, como soluciones de ensayos, servicios gubernamentales y militares subcontratados e ingeniería de sistemas, así como servicios de operador y de Internet.

Esta nueva organización se ha diseñado para fortalecer las sinergias, mejorar la rentabilidad y facilitar el crecimiento mediante asociaciones, adquisiciones y mejora de las capacidades con el fin de abastecer a los mercados globales.



Thomas Enders
Vicepresidente Ejecutivo
Director de la División Sistemas
Civiles y de Defensa

Dado que nuestro futuro está respaldado por la importante cartera de pedidos existente, el objetivo de esta división es volver a ser rentable para el año 2002.

Sistemas de misiles: un sólido participante en el mercado global

48



De izquierda a derecha: Producción de MICA, Storm Shadow y Trigat.

Creación de MBDA

Los activos de Francia, Alemania y del Reino Unido ofrecen amplias capacidades en cuanto a sistemas de misiles y tecnologías relacionadas. Mientras Aerospaciale Matra Missiles (AMM) se encuentra principalmente presente en Francia, Matra Bae Dynamics (MBD) es una joint venture anglo-francesa formada por EADS y BAE Systems, y las operaciones de misiles de EADS en Alemania son las desarrolladas por LFK- Lenkflugkörpersysteme GmbH (LFK). El número de pedidos registrados continuó siendo importante en 2000, con éxitos tanto en el mercado interior como en exportación, como el Aster para Italia, Francia y el Reino Unido, el ASMP-A para Francia, el Exocet para Grecia y Sudáfrica, el Scalp y Mica para Grecia. Alenia Missile Systems (AMS) está integrándose en la actualidad en MBD para formar MBDA. Con su competitiva cartera de productos, MBDA será una importante empresa de sistemas de misiles, con subsistemas de misiles críticos como cabezas de combate, sistemas de búsqueda, propulsión, proyectiles de proximidad y sistemas guía. EADS será propietaria de un 37,5 por ciento de MBDA, mientras que BAE Systems tendrá otro 37,5 por ciento y Finmeccanica un 20 por ciento. Se espera que en 2001 se firmen los acuerdos de accionistas respectivos. MBDA será la segunda mayor empresa de misiles del mundo y el centro de nuestras actividades de misiles.

EL REINO UNIDO ESCOGE EL METEOR

El Meteor, el futuro misil de interceptación aire-aire consiguió el apoyo del Reino Unido en una de las decisiones más importantes del año 2000. Ya había sido seleccionado por otras cinco naciones europeas: Francia, Italia, Alemania, Suecia y España. El Meteor defenderá los aviones de combate Eurofighter, Rafale y Gripen durante los próximos veinte años.

ÉXITO DEL STORM SHADOW

El primer disparo totalmente guiado del misil aire-tierra de lanzamiento a distancia Storm Shadow/Scalp EG se realizó satisfactoriamente a finales de 2000. Lanzado desde un Mirage 2000 N, el misil llevó a cabo todas las fases de la misión operativa, desde la separación segura y las maniobras durante la mitad del recorrido sobre tierra y mar hasta el reconocimiento autónomo del objetivo y el impacto preciso.

ASOCIACIONES CON LOS FABRICANTES DE EE.UU.

Mientras Boeing se unió al programa Meteor, ampliando las oportunidades de entrar en el mercado de EE.UU., EADS firmó un acuerdo muy prometedor con Northrop Grumman en el campo de la Electrónica de Defensa.

Sistemas de misiles aire-aire

Las pruebas de disparos del ASRAAM (the Advanced Short-Range infrared homing Air-to-Air Missile) demostraron el comportamiento de los misiles en presencia de intensas contramedidas de guerra electrónica. Se están llevando a cabo las últimas fases de adaptación a los Tornados y Harriers británicos, así como al F/A-18 Hornet australiano, incluyendo los primeros lanzamientos de F-18 ASRAAM.

La decisión del Reino Unido en favor de Meteor – el futuro misil aire-aire diseñado por Matra Bae Dynamics (MBD) – fue un hito en 2000 y representa una victoria decisiva que confirma nuestra capacidad para ofrecer soluciones de misiles europeas competitivas. El Meteor, que también ha sido seleccionado por Francia, Italia, Alemania, Suecia y España, equipará el avión de combate con un misil aire-aire, creando así interfuncionalidad e independencia de otros mercados del mundo. Se calcula que el mercado total representa más de 15.000 millones para los próximos 20 años, de los cuales 8.000 millones de euros se obtendrán en Europa y de la exportación, excluyendo a EE.UU.

Se completó la integración de Mica en el Rafale F1. En el marco de las importantes ventas de aviones registradas en 2000, también equipamos satisfactoriamente aviones en servicio de otras fuerzas con misiles multi-misión Mica.

Sistemas de misiles aire-superficie

Un importante logro fue el éxito de la primera prueba de vuelo completo del Storm Shadow/Scalp EG, un arma de lanzamiento a distancia aire-superficie de largo alcance de MBD, que se realizó a finales de diciembre de 2000. El misil, que pasará a la producción en serie a finales de 2001, cumplió todas las especificaciones de misión, incluyendo la exactitud métrica.

El Reino Unido, Francia y otros aliados de la OTAN pidieron 2.000 unidades. El primer pedido del misil Scalp fuera de nuestros mercados interiores subraya la competitividad de esta familia de misiles. Desde octubre de 2000, se está fabricando para las fuerzas armadas francesas el Apache versión de ataque a pistas de aterrizaje. También se alcanzaron importantes hitos técnicos con el segundo vuelo libre con éxito del Taurus KEPD 350 suizo-germano, un sistema de misil de lanzamiento a distancia autónomo, así como con el primer lanzamiento del misil aire-tierra Autonomous Free Flight Dispenser System (AFDS) desde un avión A-7, volviendo a demostrar así nuestra competencia en el ámbito de los misiles.

Con respecto al ASMP/A recibimos un pedido de lanzamiento de la agencia militar de adquisiciones francesa de un nuevo misil aire-tierra de mayor alcance que equipó el Mirage 2000 y el avión Rafale para las fuerzas de disuasión francesas.

Defensa aérea

Las marinas europeas y de otros países han escogido el Principal Anti-Aircraft Missile System o PAAMS – un programa en el que participan Francia, Italia y el Reino Unido – en el que Aerospace Missiles Systems y MBD poseen una participación considerable con respecto a Aster. La agencia militar de adquisiciones francesa nos adjudicó un primer contrato de producción de 120 misiles Aster para el programa PAAMS para equipar con ellos las primeras dos fragatas Horizon italo-francesas. El contrato franco-italiano ampliará la capacidad del ATBM de Aster. Los primeros contratos de Aster con clientes de otros países se firmaron en agosto de 2000.

Misiles anti-buque

Basándose en la enorme cantidad de pedidos de clientes de todo el mundo y

en la cartera de pedidos, el ritmo de producción del Exocet aumentó en el año 2000 para satisfacer las necesidades de diversas marinas. La familia Exocet es uno de los diseños de misiles anti-buque más famosos y versátiles. El Ministerio de Defensa francés ha decidido prolongar el tiempo de vida de Exocet durante 20 años más mediante la mejora de su propulsión y electrónica y mediante la integración de equipos de recepción para utilizar señales desde la flota de satélites GPS (Global Positioning System).

El sistema de misiles anti-buque Sea Skua se presentó con éxito a clientes internacionales y se obtuvieron importantes contratos para el programa británico Sea Wolf.

Misiles superficie-aire

Además de dichos logros, en 2000 se concedió a MBD un contrato para el sistema de misiles superficie-aire Mistral 2 VSHORAD. Otros productos de MBD, como el sistema de defensa aéreo Rapier/Jernas, también se presentaron con éxito ante clientes internacionales. Como fabricante del Stinger, Lenkflugkörper-systeme (LFK) alcanzó la cifra máxima de ventas de 10.000 unidades para entregas en el año 2000. El Ministerio de defensa alemán firmó un contrato con LFK para ampliar la vida útil del sistema de armas anti-aéreas Roland.

Misiles versátiles

El misil guiado de fibra óptica Polyphem satisfizo las expectativas de vuelo de prueba para 2000, lo que allana el camino para su futuro éxito internacional. La familia de misiles Polyphem resulta especialmente adecuada para apoyar las gestiones de crisis y las operaciones de mantenimiento de la paz en el futuro, debido a su capacidad de impacto preciso, así como a su habilidad única para fijar y reasignar los disparos, que minimiza los daños colaterales.

Electrónica de defensa: garantizar la cadena de información

Las fuerzas armadas de todo el mundo se benefician del amplio espectro de nuestra cartera de defensa de alta tecnología que comprende aplicaciones para inteligencia, vigilancia y reconocimiento, C3I, radares terrestres y navales, sistemas aerotransportados y sistemas de aviónica.

Los futuros campos de batalla y las futuras guerras informáticas sincronizadas necesitan soluciones C4ISR de gran solidez. La OTAN ha concedido a EADS un contrato para elaborar el plan de misión del programa que modernizará su mando y sistemas de control aéreos. Hubo una fuerte demanda de los generadores de mapas digitales de esta división, sus sistemas de control de armamento y transmisores/interrogadores utilizados para identificaciones amigo-o-enemigo (IFF). Un contrato sobre el transmisor estándar STR2000 contribuyó a incrementar de manera importante la cifra de negocios de la actividad de electrónica de defensa y forma una sólida base para el futuro crecimiento en el mercado IFF. En septiembre de 2000, la marina de EE.UU. escogió a EADS para entregar componentes fundamentales del radar AN/APG-65 para ampliar la vida útil de sus aviones de combate F/A-18 Hornet hasta 2015, confirmando una vez más la competitividad de EADS en el ámbito mundial.

En noviembre de 2000, el parlamento alemán aprobó la necesidad de subsistemas de ayuda defensivos para Eurofighter, pero puso una serie de condiciones para la realización de las adquisiciones previstas para 2001. Dicha aprobación resulta importante para el futuro de las capacidades de los sistemas de alerta aérea avanzada.

Las relaciones con Northrop Grumman se fortalecieron, sobre todo en inteligencia, vigilancia y mantenimiento (ISR), así como en tecnologías de radar. Se firmó un protocolo de intenciones para apoyar

los esfuerzos conjuntos con respecto a la satisfacción de las necesidades que Europa tiene en inteligencia electrónica para vehículos aéreos pesados no tripulados que vuelen a gran altitud y de gran autonomía (HALE UAV). Ambas empresas pretenden también cooperar en el campo de la vigilancia terrestre desde el aire. Asimismo, Northrop Grumman y EADS han decidido formar un equipo para trabajar en el radar para el avión militar Airbus A400M.

La división firmó un contrato para una actualización del avión radio controlado CL 289, que tuvo un comportamiento excelente durante la campaña de Kosovo. Con respecto a los sistemas terrestres y navales, se realizaron pedidos de sistemas de apoyo de misión para el Tiger de Eurocopter.

El liderazgo en C4ISR quedó demostrado tanto por un contrato de las fuerzas armadas de EE.UU. para la fabricación de una estación terrestre de satélite como por su condición de principal adjudicatario del sistema de información de regimiento francés conocido como SIR. La división firmó también un acuerdo con la brasileña Embraer sobre las tecnologías C4ISR que se van a vincular a los programas Embraer y a los proyectos de exportación. Las fuerzas aéreas de EE.UU. anunciaron la compra de dos estaciones transportables Vision Eagle más, que hicieron de este programa de cooperación otro ejemplo de colaboración de defensa trasatlántica.

Por último, la división recibió el encargo de responsabilizarse de la adquisición de datos en el espacio y de los segmentos de procesamiento del programa de interpretación de datos Helios II.

Telecomunicaciones de vanguardia

Para reforzar la posición de EADS en el sector de las telecomunicaciones y para beneficiarse de los importantes índices

de crecimiento de este sector, sobre todo en el campo de las redes seguras, EADS decidió en junio de 2000 combinar todas las actividades de telecomunicaciones en una única filial. EADS Defence and Security Networks (EDSN), una joint venture propiedad de EADS en un 55 por ciento y de Nortel Networks en un 45 por ciento, es la pieza central de nuestro negocio de telecomunicaciones. Proporciona a los clientes sistemas de radio móviles privados (PRM) seguros y tecnologías de redes militares según la norma Tetrapol, utilizando la experiencia de Nortel Network en conmutación y explotando tecnologías de uso dual.

EDSN posee un excelente historial en los mercados alemanes y franceses, pero nuestras mayores ventajas se derivan del escenario internacional. EDSN ha desplegado 30 redes seguras en 18 países. En 2000, recibimos importantes pedidos de clientes de la República Checa, Francia, México y España. Dichos éxitos demuestran la competitividad de EDSN y confirman el rápido crecimiento de que disfrutaban estas actividades.

Las actividades de telecomunicaciones de EADS abarcan también a la antigua Dasa Communications Networks en Alemania (especialista en redes militares), Intecom en EE.UU. (especialista en centros de llamadas) y Sycomore en Francia (empresa de integración de sistemas y de software). Sycomore firmó contratos con el importante distribuidor francés Auchan para poner en marcha una estructura de sistemas de información y con Europol para crear una red de telecomunicaciones seguras en toda Europa.

Nuestras actividades de telecomunicaciones abarcan también participaciones en Matra Nortel Communications (45%) y Nortel Networks Germany (19.5%).

RADAR PARA LA MARINA DE EE.UU.

Como segunda fase de su programa para ampliar la vida útil del avión F/A-18 Hornet hasta 2015, la marina de los EE.UU. pidió a EADS que le proporcionase piezas fundamentales de los radares AN/APG-65. Este pedido, que constituye un evento excepcional para una empresa no estadounidense, subraya la competitividad de EADS en el ámbito internacional y se espera que impulse la actividad transatlántica.

PRIMER CONTRATISTA PARA S.I.R.

Francia escogió esta división para fabricar un Sistema de Información de Regimiento (SIR) que equipará hasta 500 vehículos. Esta adjudicación se debe a los conocimientos de los ingenieros de la empresa en los llamados C4ISR (mando, control, comunicaciones, ordenadores, inteligencia, vigilancia y reconocimiento). Esta elección surge de nuestra capacidad para satisfacer las necesidades funcionales y de interoperabilidad del cliente.

ÉXITO DE PMR EN LA REPÚBLICA CHECA

En previsión del encuentro en septiembre de 2000 del comité del Fondo Monetario Internacional en Praga, la nueva empresa EDSN desplegó con éxito y en sólo seis meses una red de radio móvil privada digital (PMR) para las fuerzas de seguridad checas. La sólida red soporta 7.000 usuarios y en su puesta en servicio demostró su capacidad para satisfacer todas sus expectativas en complejas situaciones reales.



Servicios: un soplo de aire fresco a nuevos mercados

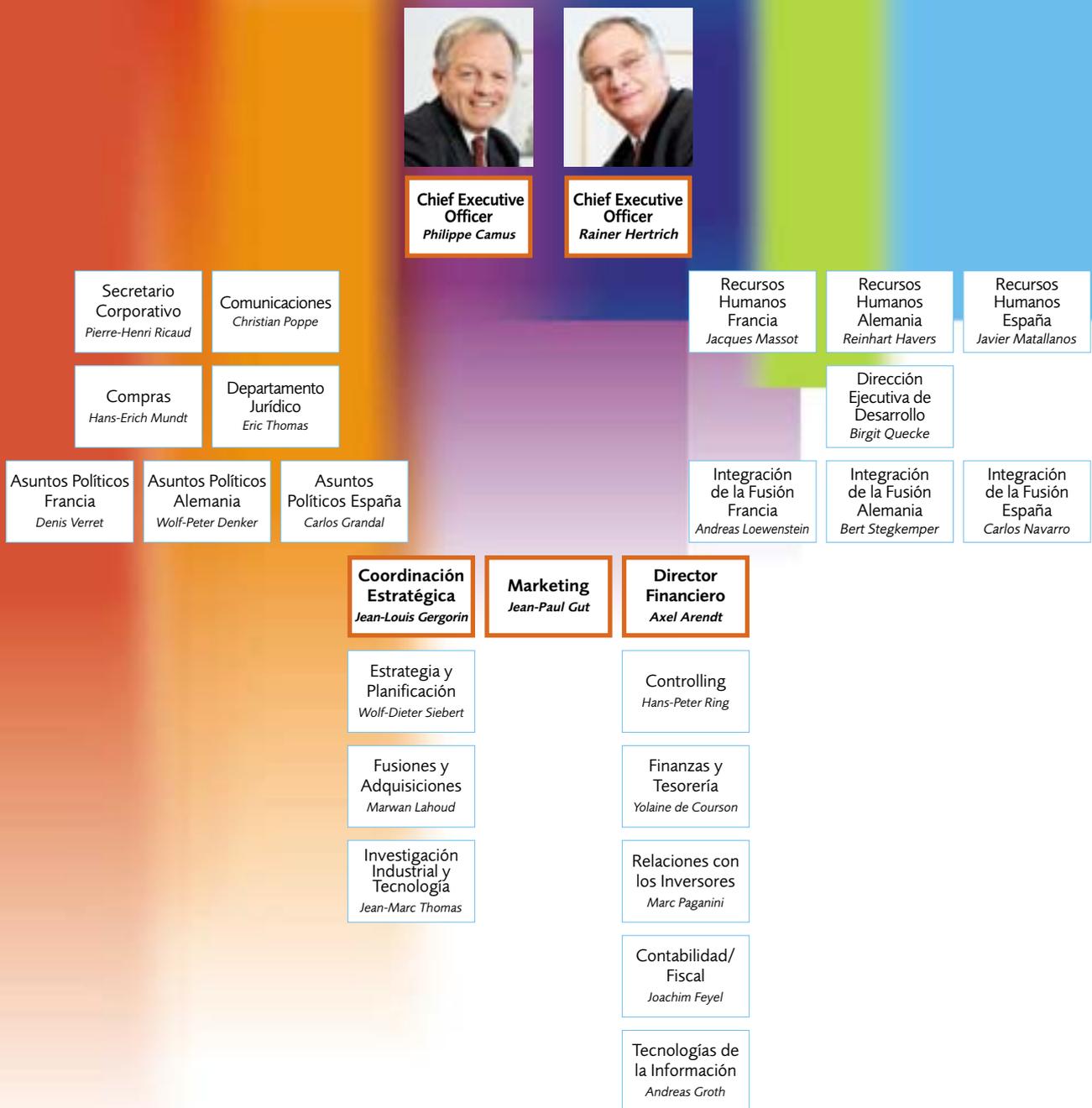
Los servicios estatales subcontratados representan un mercado creciente y un negocio de gran tamaño en campos como el soporte de infraestructuras y operaciones, soporte de los equipos y formación. Las actividades de defensa, sobre todo, están cada vez más orientadas a los servicios, puesto que los clientes piden soluciones completas, servicio técnico durante toda la vida útil y una financiación flexible. La división aprovechó las oportunidades de negocio existentes en los mercados francés y alemán.

Los mercados empresa a empresa (B2B) fueron los principales impulsores de Matra Grolier Networks, que presta servicios a operadores e Internet. En cuanto al diseño de fabricación e industrial, las sólidas ventas de CATIA (un paquete integrado de herramientas CAD/CAM que ofrecen una solución de ingeniería completa) impulsaron la cifra de negocios de Matra Datavision, que creció un 62 por ciento con respecto a la cifra registrada en el año 1999.

La unidad de Pruebas y Servicios suministró bancos de pruebas para equipos de clientes de líneas aéreas y militares. En 2000, entregó 18 bancos de prueba Atec Series 6 a líneas aéreas y fabricantes de

equipos para Airbus y aplicaciones de Boeing. Se entregó al cliente lanzador la aplicación CH47 de Atec Series 6 y la aplicación Mirage 2000-9 de Atec 5000 entró en la fase de desarrollo. La unidad de Pruebas y Servicios también entregó nueve bancos de pruebas Sesar 3000 para la producción y mantenimiento de la aeronave Rafale. Por último, se terminó con éxito el desarrollo de la versión óptica de Sesar 3000 para aplicaciones militares.

Organización de las sedes



PRESENTACIÓN EN JULIO EN AMSTERDAM

800 empleados de EADS procedentes de tres sedes centrales – en París, Munich y Madrid – se reunieron para celebrar la primera constitución multinacional en Europa de un agente de nivel mundial de la industria de la aeronáutica, la defensa y el espacio. Este acontecimiento es un ejemplo de la creación de espíritu de equipo de EADS en toda Europa.

PROGRESOS DEL COMITÉ DE EMPRESA EUROPEO

Formado por 16 miembros – todos ellos empleados– procedentes de cuatro países, el pionero Comité de Empresa Europeo es una organización oficial en el seno de EADS que se reúne cuatro veces al año, dos de ellas con la alta dirección. Entre las tareas asignadas a este comité cabe citar la de mantener a los trabajadores de EADS del ámbito local y nacional totalmente informados sobre los eventos empresariales.

PLAN DE COMPRA DE ACCIONES PARA EMPLEADOS

Nuestra gente demostró su "apuesta" por el futuro de EADS, adoptando la misma perspectiva que los inversores externos. Durante la salida a bolsa de las acciones de EADS, más de un cuarto de los empleados con derecho a compra de toda Europa se convirtieron en accionistas. Compraron casi el paquete total de 12 millones de acciones reservadas para ellos – exactamente el 96%.

Recursos Humanos

Nuestra gente: creando espíritu de equipo en la organización

53

Mejores recursos humanos

Mantener nuestro compromiso con nuestro mayor activo – nuestros trabajadores – ha sido el eje del esfuerzo en el campo de los recursos humanos en EADS durante este primer año como parte de una organización única. Los años de formación de equipos como empresas separadas constituyeron una sólida plataforma sobre la que pudimos añadir rápidamente nuevas características y servicios, con beneficios que repercutieron directamente en nuestro personal y en nuestros clientes – que también son sus clientes.

Fuimos pioneros en cuanto a nuestras políticas de recursos humanos con la creación de un Comité de Empresa Europeo. Este órgano representativo (cuyos miembros son empleados de EADS de cuatro países) vela por los intereses de todos aquéllos que trabajan para la empresa en Europa y en cualquier otro lugar. El comité facilita el intercambio transfronterizo entre sus representantes y sus bases, por una parte, y la gerencia empresarial, por otra.

Impulsar la movilidad

Todos los empleados de Francia, Alemania y España están interiorizando el espíritu de equipo de pertenecer a EADS. Los puestos de trabajo están abiertos a todo el personal, sin importar su nacionalidad. Para impulsar la movilidad, se están desarrollando condiciones especiales de transferencia para el personal de las oficinas centrales, como por ejemplo, facilitar los cambios de puestos transfronterizos. Los empleados que acepten un trabajo lejos de su hogar recibirán una formación intercultural diseñada para su situación concreta. Asimismo en muchas sedes se ha puesto a disposición de los empleados otro tipo de formación – en habilidades comunicativas – como consecuencia de la decisión de adoptar el inglés como idioma corporativo.

Cultivar el espíritu de equipo

El éxito transfronterizo en recursos humanos de EADS se basa en la dedicación y el compromiso. Como consecuencia de las distintas características nacionales y los dispares marcos jurídicos, ha sido necesario un gran esfuerzo para armonizar los principios básicos de políticas de personal y los procedimientos relacionados. Dichos ajustes se han realizado no sólo para los trabajadores que fabrican y venden nuestros productos, sino también para los directivos y ejecutivos que comercializan nuestros

productos, establecen la estrategia y se encargan de las finanzas y la contabilidad. La amplitud de este reto de coordinación de los recursos humanos a lo largo y ancho de la empresa ha resultado realmente apasionante. El espíritu de equipo ha resultado clave, así como la búsqueda de nuevos modos de cultivar dicho espíritu.

Partiendo de apenas dos docenas de iniciativas para la integración en 1999, tres importantes proyectos se dedicaron a la integración de la gestión general, los valores y prácticas y las comunicaciones internas. Más de 80 personas se han encargado de afrontar los problemas derivados de coordinar los valores y prácticas de los recursos humanos, proponiendo innovadoras soluciones de alto rendimiento.

Flexibilidad competitiva

Con el fin de conseguir que EADS siga siendo rentable, se están promoviendo prácticas de empleo flexibles, que están teniendo un éxito creciente. Las nuevas políticas de recursos humanos se centran en soluciones a las crecientes cargas de trabajo con programas que permitan que los empleados acumulen horas de trabajo y ahorren horas extras para su tiempo libre. En algunas localidades, se firmaron acuerdos relativos a las semanas de trabajo a tiempo parcial que afectaron a varios cientos de empleados y que han impulsado la competitividad de las cadenas de producción.

RECURSOS HUMANOS

Empleados a 31 de diciembre de 2000

EADS	88.879
Airbus	33.927
Aviones de Transporte Militar	3.548
Aeronáutica	23.091
Espacio	9.400
Sistemas Civiles y de Defensa	17.485
Oficinas Centrales y centro de investigación	1.428

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

En millones de euros (proforma) 2000 1999

Cifra de negocios total 24.208 22.553

Autofinanciado 1.339 1.324

Porcentaje de I+D financiado por la empresa sobre la cifra de negocios 5,5% 5,9%

Los gastos totales de I+D, incluyendo la parte financiada por terceros, ascendieron a 3.350 millones de euros en 2000, lo que representa un 13,8% de la cifra de negocios.

Investigación y Desarrollo

En la vanguardia

54

Beneficios de la tecnología

En la lista de éxitos en el mercado protagonizados por EADS, existe un factor dominante: nuestro liderazgo de vanguardia en tecnología – único en nuestra industria – que aporta beneficios rentables a nuestros clientes. Nuestros éxitos van desde los sensores, el procesamiento de datos y los materiales avanzados hasta los sistemas de control termomecánicos y ópticos – así como muchos otros. Junto con estos avances tecnológicos, se han producido también avances en el trabajo en equipo mediante el despliegue de una red de investigación y desarrollo en EADS. Tanto la tecnología como el trabajo en equipo están aportando beneficios no sólo a los clientes de EADS sino también a nuestro negocio.

Investigación en Europa

Los objetivos de investigación en EADS consisten en reducir los costes y ciclos de desarrollo del producto, garantizar el respeto del medio ambiente, mejorar el rendimiento de los productos y su competitividad, así como mantener nuestro liderazgo en cuanto a tecnología al tiempo que reforzamos nuestros campos de excelencia.

Como corresponde a nuestro origen y nuestros objetivos, los activos de investigación y desarrollo de EADS están distribuidos por toda Europa. El Centro de Investigación Empresarial trabaja en tres sedes: Francia, Alemania y España. Sin embargo, otros recursos en otros países participan también activamente en la tarea de mantener nuestro liderazgo tecnológico.

Mediante la coordinación y armonización de los avances en investigación, ingeniería, fabricación y calidad en toda la empresa, se han creado las redes de I+D que abarcan la totalidad del know-how de EADS.

Valor añadido, según lo previsto

Cuando las actividades de I+D unen sus fuerzas, las sinergias impulsan el crecimiento del negocio. La experiencia se combina y se fortalece mucho más de lo que cabría esperar que aportase la simple suma de dos o tres partes. Los avances logrados en un sitio refuerzan otros realizados en otros lugares.

Se está desarrollando una cooperación cada vez más estrecha con una red de fabricación especializada para garantizar la correcta transferencia de las tecnologías de vanguardia a la cadena de producción, lo que conlleva una mayor satisfacción de nuestros clientes. Los representantes de nuestras unidades de negocio se reúnen con los miembros de nuestro equipo tecnológico para promover todavía más esas sinergias y asegurar el intercambio productivo de ideas. Las tecnologías de fabricación se revisan en común para señalar qué prácticas son las mejores. Este proceso ha demostrado un notable potencial para la creación de valor añadido.

La infraestructura de laboratorio se encuentra entre las más avanzadas del sector. Las principales ciencias y aplicaciones tratadas son: sensores y procesamiento de datos; microsistemas,



De izquierda a derecha: tecnología de propulsión y simulador.

y electrónica; materiales avanzados, tecnologías de procesado y pruebas; ingeniería de estructuras y acústica; control de sistemas electromagnéticos, ópticos y termomecánicos; y tecnologías de información para ingeniería e informática avanzada.

Mirando hacia el futuro

El diseño asistido por ordenador y la gestión de datos del producto son dos tecnologías clave que se han seleccionado para examinar la creación de valor y los beneficios derivados de las sinergias empresariales. Nuestros procedimientos en estos campos pueden coordinarse con el fin de utilizar las tecnologías más eficientes para los nuevos programas. Las tecnologías sobre estructuras metálicas y de materiales compuestos también son objeto de estudio.

Asimismo, se está estudiando la evaluación de las necesidades electrónicas y de tecnología de información. La electrónica abarca el 30% de los productos de EADS, lo que hace que sea esencial a la hora de optar por el abastecimiento interno o recurrir a una subcontratación fiable.

Por definición, todos los que participamos en investigación, desarrollo, tecnología e ingeniería siempre miramos hacia el futuro: nos esforzamos por averiguar cómo se pueden mejorar los procesos y productos para satisfacer las expectativas de los clientes de una manera más

TITULARES DE 2000

PREMIO DE LAS CIENCIAS ALEMÁN Las innovadoras estructuras de materiales compuestos desarrolladas por los investigadores de EADS obtuvieron un destacado premio de las ciencias otorgado por un importante grupo industrial alemán. El premio reconoce los avances realizados en adaptónica, una ciencia que estudia como la microelectrónica puede introducirse en los materiales para hacerlos más inteligentes.

RED INTERNA En el año 2000, se pusieron los cimientos de un trabajo en equipo más eficiente entre los muchos científicos, investigadores, ingenieros y técnicos de EADS. En 2001, esta sólida plataforma de know-how impulsora del mercado abre nuevos contactos con socios exteriores de universidades, institutos de investigación y del sector en general.



eficiente. Este objetivo sigue siendo básico en la inversión que EADS realiza en personas e infraestructuras para aportar soluciones – a veces más allá de lo que alcanzamos a prever, a veces en el plazo de uno o dos meses – que constituyen la diferencia decisiva.

El A380: totalmente equipado con alta tecnología probada

Las tecnologías probadas que se desarrollaron y comprobaron en los laboratorios de EADS se están aplicando en el miembro de la familia Airbus conocido como "el avión del siglo XXI": el Airbus A380. Se trata principalmente de tecnologías aplicadas a materiales, procesos y sistemas, así como de tecnologías que mejoran el respeto al medio ambiente del avión.

Materiales: Se calcula que un 40% de la estructura y las piezas del A380 se construirán utilizando compuestos de carbono de última generación, materiales metálicos y laminados: fibra de carbono en la estructura de las alas, estructura de deriva, timón, estabilizador horizontal y elevadores, así como en el entramado del suelo y las paredes de separación; aleaciones de aluminio

en las cubiertas de las alas y laminados en su fuselaje. Entre otras ventajas de dichos materiales cabe destacar la resistencia, reducción de peso, mayor fiabilidad y mantenimiento y reparaciones más efectivos.

Procedimientos: Las soldaduras de los entramados por láser están reemplazando a los remaches, ahorrando tiempo y peso y eliminando las sujeciones (una fuente de corrosión y roturas por fatiga) y mejoran la capacidad de mantenimiento con características de inspección automáticas.

Sistemas: Por primera vez en aviación civil, la presión del sistema hidráulico aumentará hasta las 5000 libras por pulgada cuadrada, lo cual facilita el control de vuelo y reduce el peso del A380. El sistema de control de vuelo se beneficia de una arquitectura dual y un sistema de generación de aire rediseñado aumenta la flexibilidad en entornos de tierra y navegación

Respeto del medio ambiente:

Mientras que los avances en los tres campos anteriores contribuyen a la reducción de emisiones debido a un menor peso estructural por pasajero, las alas del A380 y la tecnología del tren de aterrizaje permitirán que vuele de forma más silenciosa que el mayor avión que existe en la actualidad. De hecho, un pasajero del A380 generará la mitad de ruido que un pasajero de un jumbo normal.



La política financiera de EADS está basada en los objetivos de creación de valor para los accionistas y de reducción de la exposición al riesgo. EADS también respeta estrictos criterios financieros al tiempo que sigue adelante con nuestra función clave en la consolidación europea de nuestros sectores y con el lanzamiento de nuevos programas para asegurar el crecimiento rentable en el futuro.

Superar el objetivo de rentabilidad inicial para 2004

En el momento de la oferta pública de acciones, el 10 de julio de 2000, EADS anunció un objetivo de lograr un margen de beneficios sobre ventas (definido como beneficios antes de intereses e impuestos o EBIT como porcentaje de la cifra de negocios) del ocho por ciento para 2004, después de la absorción de los costes de investigación y desarrollo del Airbus A380. Este rendimiento se basaba en un cálculo de creación de valor derivado de la fusión de 580 millones de euros anuales desde el año 2004 en adelante. Con la consolidación en un cien por cien por parte de EADS de la sociedad integrada Airbus a partir de 2001, el objetivo total de creación de valor se elevó entonces a 600 millones de euros.

Desde entonces, el equipo para la integración de la fusión de EADS ha identificado más de 600 proyectos concretos y detallados que superan el objetivo de 600 millones de euros. Ya en 2001, EADS pretende conseguir un 10 por ciento de ese objetivo, que debería alcanzarse por completo en 2004.



Aproximadamente la mitad de la creación de valor calculada tendrá lugar gracias a la combinación del enorme poder de compra que EADS puede utilizar frente a nuestros proveedores, junto con el aumento del volumen de compra generado por el lanzamiento de programas como el A380. La supresión de la duplicidad de gastos de I+D y de los costes estructurales, junto con el aumento de las oportunidades de negocio debido a un mejor acceso al mercado y a la ingeniería financiera se encargarán de generar el porcentaje restante.

Debido al éxito de los proyectos de integración de la fusión en marcha, al importante crecimiento de la cifra de negocios futura, gracias a una cartera de pedidos que corresponde a cinco años de la cifra de negocios, y a los favorables tipos de cambio asegurados de la parte cubierta de nuestra exposición al riesgo en dólares estadounidenses, la Dirección de EADS ha sido capaz de aumentar el objetivo de rentabilidad para 2004 de un 8 a un 10 por ciento de beneficio sobre las ventas. Esta nueva cifra se basa en el mismo perímetro que anteriormente, absorbiendo por tanto los gastos de I+D del programa A380.

Mayor control de las variables monetarias

EADS genera más ingresos en dólares estadounidenses que gastos en dicha

divisa. La exposición neta resultante (en 2000, aproximadamente 8.000 millones de dólares) sufre las consecuencias de las fluctuaciones del tipo de cambio entre el euro y el dólar.

Como consecuencia, EADS ha establecido una estrategia de cobertura con claras normas y procedimientos para proteger nuestros ingresos contra su exposición al riesgo de cambio y al mismo tiempo evitar la especulación. La política de EADS consiste en cubrir únicamente parte de la exposición futura generada por los compromisos en firme de nuestra cartera de pedidos. En 2000, hemos aprovechado las oportunidades de un dólar fuerte para asegurar una mayor proporción de nuestra futura exposición a tipos de cambio del dólar favorables (que varían desde 1 euro = 0,95 dólares hasta 1 euro = 1,00 dólares), muy por encima de nuestros conservadores cálculos iniciales en el momento de la oferta pública de acciones en julio de 2000.

Asimismo, tras la entrada en vigor de la nueva norma IAS 39 (en vigor desde el 1 de enero de 2001), la Dirección de EADS decidió asignar de manera individual casi todas las coberturas a los contratos comerciales subyacentes. Así, casi todos nuestros contratos de cobertura se registrarán en el EBIT al tipo cubierto, y no habrá necesidad de realizar una provisión sobre la base del precio del mercado en nuestras cuentas. Por consiguiente, la volatilidad de la cifra de negocios que sufrimos en nuestras anteriores cuentas proforma desaparecerá prácticamente a partir de 2001. La aplicación de la normativa IAS ha recibido una calurosa acogida por parte de la comunidad financiera, puesto que permite una mejor lectura de las cuentas y amplía la visibilidad de los beneficios futuros esperados.

Creación de valor. Fusiones y Adquisiciones

Como primera empresa europea de la aeronáutica, el espacio y la defensa, EADS está impulsando un proceso de consolidación de los dos sectores. Las operaciones de fusiones y adquisiciones han sido, son y serán una parte importante de nuestra estrategia para garantizar el control de nuestras actividades y un crecimiento rentable.

Axel Arendt
Director Financiero de EADS
Miembro del Consejo de EADS



Para asegurar las operaciones y proyectos de creación de valor, EADS ha formado comités internos que combinan competencias estratégicas, técnicas y financieras. Todos los proyectos de fusiones y adquisiciones son revisados y evaluados por estos comités, como lo son también las ofertas presentados para la adjudicación de contratos que superen ciertos umbrales y/o que impliquen riesgos financieros especialmente elevados.

Nuevos programas

EADS se ha anticipado a las tendencias del mercado lanzando nuevos programas (como el A380, Ariane 5, Meteor y otros), que impulsarán nuestro crecimiento en las primeras décadas del siglo XXI.

Para estos nuevos programas, un equipo de expertos en marketing y finanzas trabaja en las estructuras de supresión de riesgos utilizando las mejores habilidades y el know-how de la empresa en todos sus niveles.

Cuentas consolidadas proforma (no auditadas)

Balance consolidado

58

En millones de euros

	Proforma 2000	Proforma 1999
BALANCE: ACTIVOS		
ACTIVO INMOVILIZADO	20.894	19.952
Inmovilizado inmaterial	116	134
Inmovilizado material	8.120	7.693
Inmovilizado financiero	4.609	3.930
Fondo de comercio	8.049	8.195
ACTIVO CIRCULANTE	16.745	13.794
Existencias (neto)	2.081	1.218
Clientes comerciales	4.118	4.509
Deudores y otros activos	2.624	3.317
Inversiones financieras temporales	4.682	1.575
Tesorería	3.240	3.175
IMPUESTOS ANTICIPADOS	3.151	2.821
GASTOS ANTICIPADOS	654	651
Total activo	41.444	37.218

En millones de euros

	Proforma 2000	Proforma 1999
BALANCE : PASIVO Y FONDOS PROPIOS		
FONDOS PROPIOS	10.250	9.377
INTERESES MINORITARIOS	221	212
TOTAL OBLIGACIONES DEVENGADAS	8.684	7.432
Pensiones devengadas	2.986	2.916
Impuestos devengados	88	77
Otros	5.610	4.439
TOTAL OBLIGACIONES	18.247	16.117
Deudas financieras	5.779	5.696
Deudas comerciales	4.268	3.856
Otras deudas	8.200	6.565
IMPUESTOS DIFERIDOS	1.128	1.345
INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	2.914	2.735
Total pasivo y fondos propios	41.444	37.218

Cuentas consolidadas proforma (no auditadas)

Cuenta de resultados consolidada

60

En millones de euros

	Proforma 2000	Proforma 1999
CUENTA DE RESULTADOS		
CIFRA DE NEGOCIOS	24.208	22.553
Coste de ventas	(20.072)	(18.298)
MARGEN BRUTO	4.136	4.255
Gastos comerciales, de administración y otros gastos	(2.510)	(2.213)
Gastos de investigación y desarrollo	(1.339)	(1.324)
Otros ingresos de explotación	342	475
Amortización del fondo de comercio	(429)	(424)
RESULTADO ANTES DEL RESULTADO FINANCIERO E IMPUESTOS	200	769
Ingresos por inversiones	111	83
Ingresos derivados de los intereses	10	(13)
Otros resultados financieros	(1.436)	(1.916)
Total resultado financiero	(1.315)	(1.846)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	(1.115)	(1.077)
Impuestos	220	33
Intereses minoritarios	(14)	(2)
RESULTADO NETO*	(909)	(1.046)

* Después de los gastos de reestructuración, la amortización del fondo de comercio y las partidas extraordinarias

EBIT	200	769
PARTIDAS EXTRAORDINARIAS		
Amortización del fondo de comercio	429	424
Ajuste de los activos fijos a valor de mercado	176	169
Ajuste de los inventarios a valor de mercado	483	0
Ingresos de inversiones	111	83
EBIT ANTES AMORTIZACIÓN DEL FONDO DE COMERCIO Y LAS PARTIDAS EXTRAORDINARIAS	1.399	1.445

En millones de euros

	Proforma 2000	Proforma 1999
BENEFICIO/PÉRDIDA NETO ANTES DEL ACUERDO DE ABSORCIÓN, INTERESES E IMPUESTOS	(909)	(1.046)
Beneficio/pérdida atribuido a intereses minoritarios	14	2
Beneficio/pérdida disponible de activos no circulantes	(77)	(290)
Depreciación y amortización de inmovilizado	1.540	1.272
Variación en ajustes de inventarios	483	0
Variación de provisiones	1.259	838
Variación en impuestos diferidos y anticipados	(611)	(23)
VARIACIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE	1.460	785
TESORERÍA PROCEDENTE DE OPERACIONES	3.159	1.538
Inversiones (netas) en activos financieros, fijos e inmovilizado	(1.590)	(1.456)
Variación en la consolidación de la caja	(38)	116
TESORERÍA APLICADA EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	(1.628)	(1.340)
Transferencia de beneficios/dividendos a los accionistas	0	(1.305)
Pago de dividendos	(31)	0
Ampliación de capital	1.540	69
Aumento de obligaciones financieras	83	1.012
Otras actividades	43	(51)
TESORERÍA APLICADA EN ACTIVIDADES DE FINANCIACION	1.635	(275)
Incidencia de las variaciones de los tipos de cambio en la caja y valores asimilados	6	(27)
AUMENTO/DISMINUCIÓN DE LA TESORERÍA Y VALORES ASIMILADOS	3.172	(104)

Direcciones de las principales filiales y oficinas de representación en el extranjero

a 31 de diciembre de 2000

62

Sede central

European Aeronautic Defence and
Space Company EADS N.V.
Drentestraat 24
NL-1083 HK Amsterdam
Países Bajos

Oficinas Principales

EADS France
37, bd de Montmorency
F-75016 PARÍS
FRANCIA

EADS Deutschland GmbH
81663 MÚNICH
ALEMANIA

EADS CASA
Avda. de Aragón 404
E-28022 MADRID
ESPAÑA

Principales filiales

Airbus

EADS Airbus SAS
37, bd de Montmorency-F-75016 PARÍS
FRANCIA

EADS Airbus GmbH
Kreetslag 10-D-21129 HAMBURGO
ALEMANIA

EADS CASA (División Airbus)
Avda. de Aragón 404 E-28022 MADRID
ESPAÑA

Airbus Industrie (GIE)
1, rond-point Maurice Bellonte
F-31700 BLAGNAC
FRANCIA

Aviación de Transporte Militar

Airbus Military Company S.A.S.
17, avenue Didier Daurat
F-31700 BLAGNAC
FRANCIA

EADS CASA

(División Aviones de Transporte Militar)
Avda. de Aragón 404 E-28022 MADRID
ESPAÑA

Aeronáutica

EADS ATR
316, route de Bayonne
F-31060 TOULOUSE
FRANCIA

Avions de Transport Régional (G.I.E - A.T.R.)
1, allée Pierre Nadot
F-31712 BLAGNAC CEDEX
FRANCIA

**EADS Deutschland GmbH Aviación Militar
(Unidad de negocio)**
81663 Munich
ALEMANIA

EADS CASA (División Aeronáutica Militar)
Avda. de Aragón 404 E-28022 MADRID
ESPAÑA

Eurofighter Jagdflugzeug GmbH
Am Soldnermoos, 17
D-85399 HALLBERGMOOS
ALEMANIA

Eurocopter
Aéroport International de Marseille
Provence- F-13725 MARIGNANE
FRANCIA

EFW
Grenzstrasse 1
D-1109 DESDEN-KLOTZSCHE
ALEMANIA

EADS SOGERMA
Aéroport International
BORDEAUX-MERIGNAC
F-33701 MERIGNAC- FRANCIA

EADS SOCATA
Ste de Construction d'Avions de Tourisme
et d'Affaires
Aéroport de Paris-Le Bourget - Le Terminal
Bât. 413
F-93350 LE BOURGET- FRANCIA

Espacio

EADS Launch Vehicles
37, bd de Montmorency
F-75016 PARÍS- FRANCIA

EADS CASA (División Espacio)
Avda. de Aragón 404
E-28022 MADRID
ESPAÑA

Arianespace
Boulevard de l'Europe - BP 117
F-91006 EVRY CEDEX
FRANCIA

Starsem
Tour Maine Montparnasse
33 av. du Maine - B.P.30
F-75755 PARÍS CEDEX 15 FRANCIA

Astrium GmbH
Ludwig-Bölkow Allee (Tor 2)
D-85521 OTTOBRUNN
ALEMANIA

Astrium Ltd
Gunnels Wood Road-U.K - STEVENAGE
HUFFORDSHIRE SG1 2AS
REINO UNIDO

Astrium SAS
37, avenue Louis Bréguet
F-78146 VELIZY- VILLACOUBLAY
FRANCIA

Sistemas de Defensa y Civiles

Aerospatiale Matra Missiles
37, bd de Montmorency - F-75016 PARIS
FRANCIA

**Bayern-Chemie Gesellschaft für
Flugchemische Antriebe mbH**
Liebigstrasse 15-17
D-84544 ASCHAU AM INN
ALEMANIA

Dornier GmbH
An der Bundesstrasse 31
D-88090 IMMENSTAAD/BODENSEE
ALEMANIA

EADS Defence and Security Networks
Rue Jean-Pierre Timbaud
F-78180 MONTIGNY-LE-BRETONNEUX
FRANCIA

EADS Deutschland GmbH
Electrónica de Defensa
Wörthstrasse 85
89077 ULM - ALEMANIA

EADS Matra Datavision SA
4, rue de Presbourg - F-75116 PARÍS
FRANCIA

EADS Systèmes-Services-Telecom
37, boulevard de Montmorency
F75781 PARÍS Cedex 16
FRANCIA

Euromissile
12, rue de la Redoute
F-92260 FONTENAY-AUX-ROSES
FRANCIA

Eurosam
63, boulevard de la Liberté
F-92230 CHATILLON-SOUS-BAGNEUX
FRANCIA

LFK-Lenkflugkörpersysteme GmbH
Landshuter Strasse 26
D-85716 UNTERSCHLEISSHEIM
ALEMANIA

Matra Bae Dynamics France
4, rue de Presbourg F-75116 PARÍS
FRANCIA

Matra Bae Dynamics UK
Six Hills Way - PO Box 060
UK STEVENAGE HERT SG1A 2AD
REINO UNIDO

Matra Nortel Communications
50 rue du Président Sadate
F-29562 QUIMPER CEDEX 9
FRANCIA

Nortel Dasa Network Systems GmbH & Co KG
An der Bundessir. 31 Geschäftsgebäude :
Werk 2 BG
D-88090 IMMENSTAAD/BODENSEE
ALEMANIA

Coordinación Estratégica

EADS Bélgica
75, avenue Cortenberg
1000 BRUSELAS – BÉLGICA

EADS EE.UU.
1101, 15th Street N.Y., suite 800
WASHINGTON DC.20005
ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Dassault Aviation
9, rond-point des Champs Elysées- Marcel
Dassault F-75008 PARIS FRANCIA

Oficinas de representación de EADS

América del Norte y Países europeos cooperantes

EADS Reino Unido
The Economist Building - 25 St James's Street
LONDRES SW1A 1HA - REINO UNIDO

EADS Italia
Via Panama n 58- Int. 2 - 00198 ROMA
ITALIA

EADS Canada
275 Sparks Street Suite 902 - OTTAWA
ONTARIO K1R 7 X9 CANADA

EADS España
Avda. de Aragón, 404
E-28022 MADRID - ESPAÑA

América Latina

EADS México
S.A. de C.V. - Av. Prolongación Paseo de la
Reforma No. 1240, Piso 8 - Col. Sta. Fe
C.P. 05109 MEXICO D.F.
DELEGACIÓN CUAJIMALPA
MÉXICO

EADS Brasil
SCS, Q3, Bl A, IJ 74/78 1º andar
a/c Banco Cidade
703000-500 BRASILIA -BRASIL

EADS Chile
La Concepcion, 322 - Oficina 904
PROVIDENCIA – SANTIAGO DE CHILE

Europa Occidental

EADS Portugal
Av. da Liberdade 245/4º G
1250-143 LISBOA PORTUGAL

EADS Grecia
124, Kifissias Avenue
15TH FLOOR 11526 ATENAS
GRECIA

EADS Turquía
Turan Emeksiz Sokak A3
06700 G.O.P. ANKARA - TURQUÍA

EADS Finlandia
Fabianinkatu 3B 21
0130 HELSINKI- FINLANDIA

Europa Central y del Este

EADS Polonia
Ilmet Business Centre
AL. Jana Pawla II 15 - 00- 828 VARSOVIA
POLONIA

EADS Croacia
Trg N.S. Zrinskog 1 /IV
10000 ZAGREB - REPÚBLICA DE CROACIA

EADS Republica Checa
Bavorská 856 15541 Praga - STODULKY
REPUBLICA CHECA

EADS Hungría
Lövház u. 30- 1024 BUDAPEST
HUNGRÍA

EADS Bulgaria
Rebarska 5 1510 SOFÍA - BULGARIA

EADS Rusia
Representative Office Russia
BOLSHAJA ORDYNKA, 40/2
109017 MOSCÚ - RUSIA

Oriente Medio/ Maghreb

EADS E.A.U.
Three Sails Centre - Office No. 1605
Corniche Road - ABU DHABI, E.A.U.

EADS Arabia Saudita
PO Box 50 602 - 11533 RYADH
ARABIA SAUDITA

EADS Egipto
5 Dar El Shifa Street - Garden City
EL CAIRO 11451 EGIPTO

EADS Kuwait
Jabriya - Area 5 - Street 2 - Villa 59
CIUDAD DE KUWAIT

África

EADS Sudáfrica
P.O.Box 37 37
0001 PRETORIA - SUDÁFRICA

Norte de Asia

EADS Japón
Roppongi First Bldg.
9-9 Roppongi 1- chome
Minato-Ku TOKYO 106 - JAPÓN

EADS Corea
3rd Floor, Volvo Building
726-173 Hannam-dong, Yongsan-ku
SEUL, COREA 140-210

EADS China
Silver Tower 32F - Room 3210
2 Dong San Huan Bei Lu
Chaoyang District
PEKÍN 100027
R.P. CHINA

EADS Taiwán
14 Floor Bank Tower - Suite 1403
205 Tuan Hua North Road
TAIPEI TAIWÁN

Sur de Asia/Pacífico

EADS Tailandia
Unit 2705-2706, 27th Floor River Wing East
Empire Tower, 195 South Sathorn Road
Yannawa, Sathorn
BANGKOG 10120 TAILANDIA

EADS Singapur
South East Asia Pte. Ltd
Aerospatiale Matra
435 Orchard Road 12-04/05/06
Wisma Atria- SINGAPUR 238877

EADS Indonesia
Deutsche Bank Building
8th Floor Suite 801B/D
JL. Imarn Bonjol No. 80
JAKARTA 10310
INDONESIA

EADS Malasia
Suite 17-02, Level 17 - Wisma Kiapeng
3, Jalan Kia Peng
50450 KUALA LUMPUR
MALASIA

EADS Australia
Level 24, AMP Centre
50 Bridge Street - SYDNEY NSW 2000
AUSTRALIA

EADS India
Aerospatiale House - 10A, Prithviraj Road
110011 NUEVA DELHI
INDIA

Información a los accionistas

Teléfonos gratuitos

Francia:

0 800 01 2001

Alemania:

00 800 00 02 2002

España:

00 800 00 02 2002

www.eads.net

Dirección de correo electrónico:

comfi@eads.net

Copyright:

Airbus Industrie - Ariespace - Astrium - ATR - EADS CASA - EADS Launch Vehicles - EADS LFK
EADS Sogerma - Eurocopter - Eurofighter - Matra Bae Dynamics - Socata.

Fotógrafos de EADS: Jullien, Marquardt, Nojaroff. Ilustración (página 25): ide

Diseño y producción: [vallefi](http://www.vallefi.com), **Phénix Communication**



European Aeronautic Defence and
Space Company EADS N.V.
Drentestraat 24
1083 HK Amsterdam
Países Bajos

El presente documento se encuentra también disponible en las siguientes direcciones:
EADS Deutschland GmbH: 81663 Munich - Alemania
EADS France: 37 boulevard de Montmorency - 75781 Paris cedex 16 - Francia
EADS CASA: Avda de Aragón 404 - 28022 Madrid - España