

EADS vende sus productos y servicios en una serie de mercados muy amplios. Nuestros clientes abarcan desde gobiernos a servicios públicos, como fuerzas policiales. Responder eficazmente al cambio en la demanda y a las condiciones de mercado es esencial; como lo es invertir en las áreas que ofrecen el mayor potencial. A continuación se expone un breve resumen de las condiciones en cuatro mercados clave a principios de 2003.

Nº1 en cartera de pedidos mundial
Nº1 en helicópteros
Nº1 en lanzaderas comerciales
Nº1 en aviones de transporte militar ligeros/medianos
Nº2 en aviones comerciales
Nº2 en sistemas de misiles
Nº3 en satélites
Nº4 en aviones de combate

Excepto la cartera de pedidos, todas las clasificaciones están en base a ingresos.



Arriba: Las líneas aéreas de bajo coste emergen como un segmento significativo en el mercado global.

Abajo: Iniciativas de control de fronteras por la Guardia Costera estadounidense.

Aviación comercial

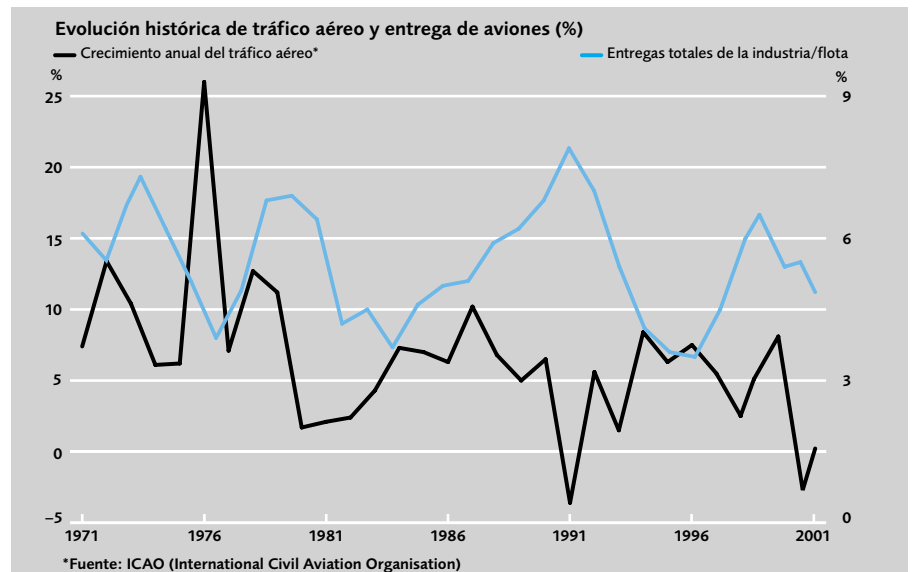
El declive del mercado, que empezó en 2001, motivado por el debilitamiento de las economías mundiales y agravado por los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001, sigue constituyendo el núcleo de atención de la industria. La demanda de los pasajeros se mantuvo débil en 2002 en comparación con el tráfico aéreo anterior a esa coyuntura, viéndose especialmente afectados los flujos de tráficos nacionales en los EE.UU., y los vuelos trasatlánticos y traspacíficos. Al igual que decreció la demanda global como resultado de los factores antes citados, lo hizo el volumen de pasajeros en clase de negocios de más alta rentabilidad, a medida que dichos clientes tenían más en consideración el elemento precio.

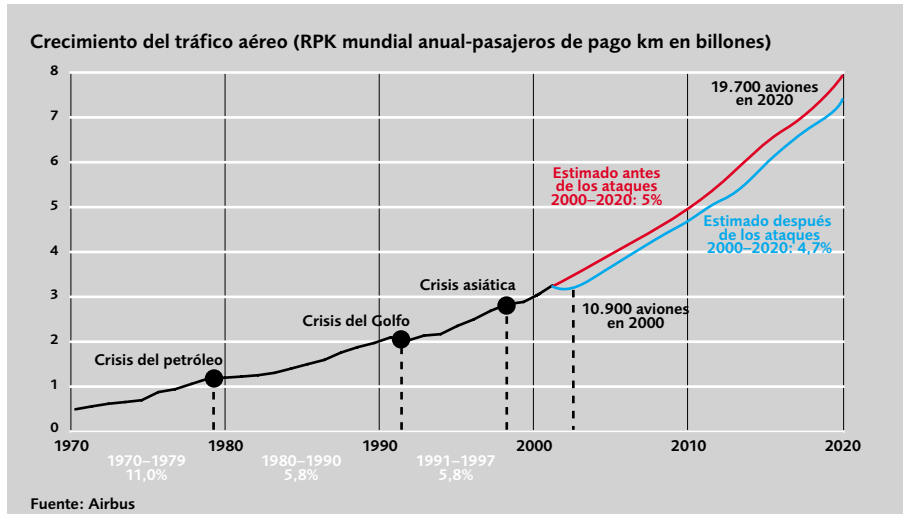
En cambio, han surgido compañías aéreas que ofrecen pasajes a bajo coste y sin lujos, como un segmento significativo en el mercado. Se han desarrollado en los Estados Unidos y Europa siguiendo un modelo de negocio que aprovecha las ventajas de minimizar costes, estimulando al mismo tiempo la demanda con la oferta de pasajes baratos para destinos a corta y media distancia, a menudo no cubiertos por los vuelos regulares.

El mercado aviones comerciales de pasajeros depende principalmente de la demanda de viajes aéreos, que a su vez se ve impulsada principalmente por el crecimiento económico o del PIB, los niveles de coste de los pasajes y el crecimiento demográfico. Medidos en ingresos por kilómetro y pasajero, los viajes aéreos aumentaron todos los años desde 1967 a 2000, excepto en 1991 a causa de la Guerra del Golfo, dando lugar a una tasa media de crecimiento anual del 7,9% en el período. Según las proyecciones de Airbus en 2002, el tráfico aéreo crecería una media del 4,7% anual durante el período 2000–2020. Sin embargo, aunque en el sector se cree que el crecimiento del tráfico aéreo a largo plazo es seguro, el mercado de los aviones ha resultado ser cíclico, debido a la volatilidad de la rentabilidad de las líneas aéreas y a los ciclos de la economía mundial.

Como consecuencia de las políticas de desregulación, las grandes líneas aéreas están adaptando constantemente sus flotas, redes y estrategias comerciales. Esta adaptación es posible gracias a la disponibilidad de aviones nuevos que pueden cumplir las necesidades de los clientes en cuanto a coste y rendimiento. En respuesta a las demandas de los pasajeros en relación con los precios y a la competencia de las nuevas líneas de bajo coste, las principales líneas aéreas han organizado sus operaciones en torno a aeropuertos "hub" estratégicamente situados, lo que les permite conectar más ciudades con tarifas más baratas. Esto afecta a la demanda, dado que los "hub" permiten la estandarización de flotas en torno a tipos de aviones más pequeños, como el A320, para las rutas cortas, de bajo volumen y alta frecuencia que alimentan dichos "hubs", y a los grandes aviones, como el A380, para rutas de mayor distancia y mayor densidad entre "hubs".

La tendencia a la fragmentación en las rutas de larga y muy larga distancia, impulsada por el desarrollo de rutas nuevas entre ciudades secundarias, se verá facilitada por la disponibilidad de aviones más modernos y eficientes. A modo de ejemplo, en el mercado atlántico, se espera que el desarrollo de servicios sin parada entre ciudades secundarias impulse la demanda de aviones de fuselaje ancho, como el A330.





Helicópteros

Según las estimaciones actuales, el mercado mundial – civil y militar combinado – se duplicará con creces a lo largo de los diez próximos años, a más de 10.000 millones de euros.

El mercado de helicópteros militares en Europa está creciendo a una tasa media del 10% anual, gracias a importantes programas nuevos como el NH90 y el Tiger, que también tienen un elevado potencial de exportación. Existe potencial de crecimiento adicional procedente de áreas nuevas, incluyendo Búsqueda y Rescate y las Fuerzas de Reacción Rápida. El estadounidense es el mayor mercado de helicópteros militares, pero apenas es accesible para los fabricantes europeos.

En los mercados civiles y paraestatales, el total de ventas de todos los fabricantes ha descendido un 20% durante los dos últimos años y los pedidos mundiales se sitúan ahora en torno a 400–450 aviones por año. El retorno al crecimiento tras los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001 se ha retrasado, pero se prevé una vuelta paulatina a lo largo de 2003. Las estimaciones apuntan a un crecimiento medio del 4% anual hasta 2012, con las nuevas oportunidades que crean la seguridad nacional y las iniciativas de control de fronteras por parte de los Estados Unidos en el Golfo de México y por parte de Europa en el Mar del Norte.



Defensa

El entorno de la seguridad mundial hoy en día se caracteriza principalmente por las "amenazas asimétricas" globales del terrorismo y la proliferación de armas de destrucción masiva, que dan lugar a la creciente necesidad de una aplicación transfronteriza de la ley y de operaciones militares no sólo para "luchar y ganar", sino también para misiones de disuasión, prevención de conflictos y mantenimiento de la paz. Esto requerirá capacidades de misiones conjuntas, colaboraciones multinacionales, cooperación entre ministerios y plazos de respuesta especialmente cortos. El tiempo, la velocidad y la precisión se han vuelto decisivos. Esto afectará a la definición de las capacidades de los sistemas militares del futuro, así como a la modernización de los actuales sistemas heredados, a fin de proporcionar capacidad bélica, dominio, control y estructuras de comunicaciones apropiadas e interoperables; todo ello centrado en la superioridad de la información como el requisito previo más importante para el éxito.

Por el momento, una cuota importante de los presupuestos de defensa estadounidenses y europeos se asigna a combate aéreo y sistemas de misiles, así como a sistemas de movilidad aérea. Como consecuencia del cambiante entorno de las amenazas, sin embargo, se dedicarán recursos crecientes a defensa aérea y de misiles, inteligencia y sistemas de vigilancia, y servicios de apoyo incluyendo comunicaciones, repostaje y transporte. También se logrará una mayor eficiencia con un grado creciente de recursos en red, que además llevarán a un superior grado de recursos y capacidades integradas.

El presupuesto de defensa propuesto por el presidente Bush para 2004 se sitúa en 379.900 millones de dólares estadounidenses, con un incremento del 4,2% respecto a 2003, y se espera que esta cifra suba un 4,9% anual hasta llegar a los 483.600 millones de dólares estadounidenses en 2009. El gasto en investigación y desarrollo tocará techo en 2005, las adquisiciones crecerán con fuerza en 2006 y años posteriores. El presupuesto independiente para la Seguridad Nacional estadounidense asciende a 38.000 millones de dólares.

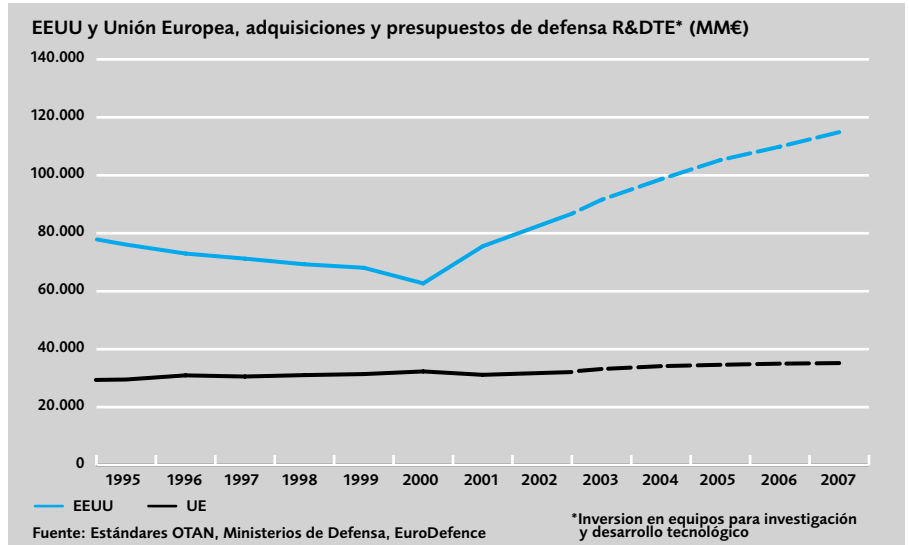
En Europa, el presupuesto total de defensa está estimado en 150.000 millones de euros, con un crecimiento del 1%–2% anual. El Reino Unido sigue siendo el motor de crecimiento, pero Francia ha lanzado un programa de defensa plurianual con un cierto incremento de la financiación. El presupuesto de defensa alemán está sometido a tensiones; no obstante, se han confirmado programas como los de Eurofighter, Tiger y NH90, el programa Meteor se inició en diciembre y el lanzamiento del A400M es inminente. La ampliación de la Unión Europea dejará menos recursos para el gasto en defensa, y los criterios de Maastricht sobre el gasto público –



Arriba: Expansión de la OTAN en 2002

Medio: Mercado bursátil mundial

Abajo: Afganistán ha sido un centro de atención política en 2002



limitar el déficit del sector público a un 3% del PIB – también resultarán una traba. Por otra parte, va en aumento la creencia de que la Europa continental debería igualar o al menos reducir el desfase en el ratio de equipamiento por soldado estadounidense y británico (es decir, menos personas, mejor equipadas). Existe asimismo una tendencia a subcontratar servicios que no sean de primera línea, que debería liberar recursos para sistemas y equipos. Se están dando los primeros pasos hacia un enfoque europeo unificado sobre defensa y se están volviendo más comunes los acuerdos conjuntos de mantenimiento y adquisiciones.

Espacio

Los mercados de satélites para telecomunicaciones comerciales siguen siendo un reto a medida que se consolida la industria, que se encuentra en una fase de exceso de capacidad y competencia más intensa entre los proveedores de satélites. En 2002, muchos proveedores registraron cancelaciones de pedidos, y el negocio de lanzadores se vio afectado en este sentido.

Durante los próximos cinco años, sin embargo, será necesario sustituir la flota existente de satélites que se estén quedando desfasados, y este mercado de por sí debería representar más de 8.000 millones de euros de pedidos, con las correspondientes ventajas para las actividades de lanzadores. En el medio y largo plazo, esperamos que la reaparición del mercado de tecnología de la información dé lugar a un aumento de la demanda de satélites de banda ancha. Los elementos que impulsarán esta demanda comprenderán el acceso a Internet de banda ancha, la televisión directa a las viviendas y el vídeo a la carta.

En el sector institucional, los presupuestos de la Agencia Espacial Europea y las agencias nacionales son bastante estables, disminuyendo levemente tras el ajuste por la inflación. Es previsible que esta situación continúe invariable.

Por otra parte, el sector espacial militar es un mercado creciente en términos mundiales. EE.UU. lidera el progreso a capacidades concatenadas en red que proporcionen la recopilación y la diseminación instantáneas de elevados volúmenes de información a escala mundial. Esto exige grandes anchos de banda que puedan emplearse con rapidez, flexibilidad y seguridad, junto con satélites de reconocimiento y telecomunicaciones. El programa Misiles Balísticos para defensa representa otra importante área de crecimiento, permitiendo el acceso a los proveedores a través de acuerdos de cooperación. El mercado espacial militar europeo sigue siendo pequeño en comparación con el estadounidense, pero también está creciendo. La prevista armonización de los programas de I+D para defensa y adquisiciones en la Unión Europea debería preparar el camino para más programas de demostración de misiles balísticos para Defensa y, a su debido tiempo, a activos operativos en forma de satélites y vehículos de lanzamiento. Varios gobiernos han confirmado la necesidad de un acceso europeo independiente al espacio y, eventualmente, esto debería favorecer a los fabricantes europeos de sistemas de lanzamiento y satélites de telecomunicaciones y observación.

También existe una mayor demanda por Asociaciones de los Sectores Público y Privado e Iniciativas de Financiación Privada para soluciones de telecomunicaciones tanto en los sectores institucionales como en los militares. Entre los ejemplos inminentes en el campo militar están Skynet 5 para el Ministerio de Defensa británico y los esperados programas DmilSatcom y NATO 2000. En el campo civil, la Unión Europea, junto con la Agencia Espacial Europea, una vez asegurados los fondos para su desarrollo, está preparando ahora la fase de despliegue de la empresa del satélite de navegación Galileo por valor de 3.000 millones de euros.



Arriba: Skynet 5

Abajo: Centro de control de satélites