



COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

Bruselas, 23.09.2004
COM(2004)608 final

LIBRO VERDE

Los contratos públicos de defensa

(presentado por la Comisión)

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	3
I. RAZONES PARA ACTUAR EN EL ÁMBITO DE LOS CONTRATOS PÚBLICOS DE DEFENSA	3
1. Contratos de defensa compartimentados.....	4
2. Especificidades de los contratos de defensa.....	4
2.1 El papel preponderante de los Estados.....	4
2.2 Imperativos de seguridad de los aprovisionamientos y confidencialidad.....	5
2.3 La complejidad de los programas de adquisición de armamento	5
3. Límites del marco jurídico existente	5
3.1 Régimen de excepción comunitario	5
3.2 Legislaciones nacionales no homogéneas.....	7
3.3 Regímenes específicos para los programas en cooperación	8
II. PISTAS DE REFLEXIÓN PARA DEFINIR ACCIONES A NIVEL EUROPEO	8
1. Aclarar mejor el marco reglamentario comunitario existente.....	9
2. Completar el marco reglamentario comunitario con un instrumento específico	9
2.1. Objetivos	9
2.2 Contenido	10
MODALIDADES DE CONSULTA	12

INTRODUCCIÓN

El presente Libro Verde constituye una de las acciones anunciadas por la Comisión Europea en su Comunicación titulada « Hacia una política de la UE en materia de equipo de defensa », adoptada el 11 de marzo de 2003¹. A través de estas acciones, la Comisión Europea se propone contribuir a la construcción progresiva de un mercado europeo de equipos de defensa (« *European Defence Equipment Market* », EDEM), más transparente y más abierto entre los Estados miembros, que, sin dejar de respetar las especificidades del sector, lo haga económicamente más eficaz.

La evolución hacia un mercado a escala europea es uno de los elementos clave para reforzar la competitividad de las industrias europeas, garantizar una mejor asignación de los recursos en materia de defensa y apoyar el desarrollo de las capacidades militares de la Unión en el marco de la Política Europea de Seguridad y Defensa (PESD).

La creación de la Agencia Europea de Defensa, competente en el ámbito de las capacidades de defensa, la investigación, las adquisiciones y el armamento, refuerza el interés de la constitución de este mercado.

La instauración del EDEM supondría realizar un conjunto de iniciativas complementarias, entre las cuales figura la organización de un marco reglamentario adecuado para la adquisición de los equipos de defensa. En efecto, una mayor apertura de los mercados de defensa, actualmente de índole exclusivamente nacional, permitiría aumentar las oportunidades comerciales para las empresas europeas del sector, incluso para las PYME, y contribuiría a su crecimiento y a reforzar su competitividad.

El presente Libro Verde tiene por objeto proseguir, en cumplimiento del principio de subsidiariedad, el debate ya iniciado en este ámbito². A tal efecto, la Comisión Europea ha logrado que dos Grupos de trabajo constituidos por representantes de los Estados miembros y de las industrias europeas participen en las etapas preparatorias del Libro Verde.

En una primera parte, el Libro Verde define las razones que justifican una acción específica mediante un examen global de la situación de los contratos, de sus múltiples particularidades y de la normativa existente. Sobre la base de estas observaciones, en una segunda parte se inician pistas de reflexión sobre los instrumentos que cabe contemplar.

I. RAZONES PARA ACTUAR EN EL ÁMBITO DE LOS CONTRATOS PÚBLICOS DE DEFENSA

Los gastos de defensa de los Estados miembros constituyen una parte importante de los gastos públicos, aproximadamente 160 000 millones de Euros para los 25 Estados miembros; una quinta parte se dedica a las compras de equipos militares (adquisiciones e investigación y desarrollo)³.

¹ COM(2003) 113 final.

² Trabajos del Grupo del Consejo sobre política de armamento (POLARM), del Grupo de Armamento de Europa Occidental (GAEO), y del *Equipo para la Fundación de la Agencia* encargado de la instauración de la Agencia Europea de Defensa.

³ Fuentes: OTAN (Organización del Tratado del Atlántico Norte) y SIPRI (*Stockholm International Peace Research Institute* - Instituto Internacional de Estocolmo de Investigaciones sobre la Paz) 2002.

En la actualidad, los contratos públicos de defensa se caracterizan por una compartimentación a nivel nacional (véase el punto 1), por especificidades que los diferencian de los demás contratos públicos (véase el punto 2) y por un marco jurídico cuya aplicación es compleja (véase el punto 3).

1. CONTRATOS DE DEFENSA COMPARTIMENTADOS

Si bien el total de los gastos militares de los Estados miembros es considerable, sigue habiendo una gran fragmentación a nivel de los contratos de tipo nacional, lo que plantea en la actualidad un grave problema para todos los Estados miembros con industrias de defensa. Tras las reducciones de los presupuestos y la reestructuración de las fuerzas armadas, el tamaño de los mercados nacionales —incluidos los de los grandes Estados— ya no es suficiente para alcanzar volúmenes de producción que permitan amortiguar los elevados costes de investigación y desarrollo de los sistemas de armas. Esta situación, así como la fragmentación de los esfuerzos de investigación y desarrollo en Europa, implica un coste excesivo para los contribuyentes y perjudica a la competitividad de la industria europea de defensa y a su capacidad para responder a las necesidades de capacidad de la PESD. Habida cuenta de la doble función de las tecnologías (militar y civil), también se ve afectada la competitividad global de la industria en Europa.

Se ha avanzado durante los diez últimos años, en particular mediante un refuerzo de la cooperación transeuropea en materia de armamento y un inicio de apertura a la competencia de estos contratos a escala europea. Los escasos resultados de estas iniciativas han impedido la constitución de un mercado de defensa europeo. Con respecto a los programas realizados en cooperación, la utilización aún frecuente del principio de la justa contrapartida por la inversión limita generalmente la apertura exclusiva a los países participantes e implica una distribución de los trabajos basada en criterios de política industrial puramente nacional. En cuanto a las adquisiciones nacionales, la parte de los contratos asignados por concurso sigue siendo escasa. Independientemente de los procedimientos utilizados, aún hay un claro predominio de la parte asignada a proveedores nacionales.

2. ESPECIFICIDADES DE LOS CONTRATOS DE DEFENSA

Las especificidades de los contratos de defensa se derivan de la propia naturaleza de los bienes militares y los servicios correspondientes. No son solamente de carácter económico y tecnológico, sino que dependen también de la política de seguridad y defensa de cada uno de los Estados miembros⁴. Las industrias de defensa tienen, por lo tanto, un carácter estratégico y mantienen relaciones particulares con los Estados.

2.1 El papel preponderante de los Estados

A raíz de las privatizaciones y de los esfuerzos de máximo aprovechamiento de las políticas de adquisición de estos últimos años, el papel de los Estados se ha reducido, si bien sigue siendo aún predominante. Como clientes exclusivos, los Estados determinan la demanda de los productos en función de unas necesidades militares vinculadas a sus objetivos estratégicos y definen así el tamaño de los contratos. Participan, a distinta escala según los países, en la

⁴ Ver el documento del Grupo POLARM del Consejo, adjunto a la Comunicación COM(1997) 583 de 4.12.1997.

financiación de la investigación y el desarrollo, incidiendo de este modo en los conocimientos técnicos tecnológicos y en la competitividad de las industrias a largo plazo. En su papel de reguladores, controlan el comercio de los armamentos por medio de licencias de exportación necesarias para las industrias, incluso para suministrar equipos dentro de la Unión, y la concesión de autorizaciones para concursar. Este control se efectúa también, aunque de manera más limitada, sobre las reestructuraciones industriales, e incluso en el accionariado.

2.2 Imperativos de seguridad de los aprovisionamientos y confidencialidad

Los imperativos de defensa suponen que las fuentes de suministro estén garantizadas durante toda la vida de los programas de armamento, desde la concepción hasta la retirada del servicio del equipamiento, en tiempos de paz y en tiempos de guerra. Por consiguiente, los Estados pueden verse abocados a establecer garantías de suministro particulares. El mantenimiento de una capacidad industrial de defensa puramente nacional puede aparecer como un medio fiable para responder a los intereses estratégicos y a las situaciones urgentes (operaciones militares).

Los imperativos de defensa pueden también obligar a que los Estados dispongan de equipos que garanticen la superioridad tecnológica de las fuerzas militares. Ésta se basa, en particular, en la confidencialidad de los programas y de sus prescripciones técnicas. La obligación de proteger esta información confidencial obliga a los industriales a disponer de autorizaciones específicas nacionales.

2.3 La complejidad de los programas de adquisición de armamento

Los programas de desarrollo de armamento son complejos. Su volumen de producción es limitado y los riesgos de fracaso comercial hacen necesario también el apoyo de los Estados. Los equipos están constituidos a menudo de nuevos sistemas que integran a la vez tecnologías militares y civiles. Su ciclo de vida es largo: el período entre el surgimiento de la necesidad operativa y el final de vida de un sistema puede ser de 50 años. La relación calidad/precio y la gestión de los riesgos deben poder asegurarse para todo ese período. Los Estados deben tener acceso a unas capacidades industriales y tecnológicas adecuadas a lo largo del ciclo de vida de un sistema y mantener relaciones perennes y fiables con los proveedores.

Además, las adquisiciones de equipos de armas « listos para su uso⁵ » suelen ser objeto de «contrapartidas» que consisten, para un país comprador, en exigir una contrapartida que puede ser incluso superior al 100% del importe del contrato. Esta contrapartida puede ser directa, a través de pedidos para sociedades nacionales, o mediante transferencias de conocimientos técnicos y tecnología vinculados al contrato de origen. Puede también ser indirecta y referirse a otros sectores industriales distintos del cubierto por el contrato en cuestión, incluso no militares.

3. LÍMITES DEL MARCO JURÍDICO EXISTENTE

3.1 Régimen de excepción comunitario

Las particularidades del sector de defensa ya están reconocidas desde la fundación de la Comunidad a través de un régimen de excepción definido en el artículo 296 CE del Tratado. Según el apartado 1 de este artículo:

⁵ Equipos ya acabados y disponibles para la venta.

«a) ningún Estado miembro estará obligado a facilitar información cuya divulgación considere contraria a los intereses esenciales de su seguridad;

b) todo Estado miembro podrá adoptar las medidas que estime necesarias para la protección de los intereses esenciales de su seguridad y que se refieran a la producción o al comercio de armas, municiones y material de guerra; estas medidas no deberán alterar las condiciones de competencia en el mercado común respecto de los productos que no estén destinados a fines específicamente militares⁶.»

Habida cuenta de su alcance general, esta disposición puede aplicarse también en el ámbito de los contratos públicos.

Como la nueva Directiva 2004/18/CE clarifica en su artículo 10, la normativa comunitaria en materia de contratos públicos se aplicará a los contratos públicos adjudicados por los poderes adjudicadores en el sector de la defensa, a reserva del artículo 296 CE del Tratado. Por lo tanto, las normas comunitarias también se pueden aplicar, en principio, al sector de la defensa, pero los Estados miembros tienen la posibilidad de derogarlas en los casos y las condiciones específicamente previstos a tal efecto. En cualquier caso, la posibilidad de excepción prevista en el artículo 296 del Tratado CE no se aplica ni a los bienes civiles ni a los no destinados a fines específicamente militares, incluso si los adquieren los Ministerios de Defensa nacionales.

La jurisprudencia del Tribunal ha delimitado las condiciones de utilización de esta excepción de manera restrictiva, indicando que⁷:

- Su utilización no constituye una reserva general y automática sino que debe justificarse individualmente. Los Estados pueden de este modo otorgar carácter secreto a la información que pudiera poner en peligro su seguridad, así como alegar una exención a las normas del mercado interior en materia de comercio de armamento, y han de evaluar, para cada contrato, si está cubierto o no por la excepción.
- La utilización de las medidas nacionales de excepción por los Estados sólo se justifica si son necesarias para realizar el objetivo de protección de los intereses esenciales de seguridad alegados.
- La carga de la prueba incumbe al Estado miembro que desee recurrir a las mismas.
- Esta prueba deberá aportarse, si fuere necesario, a los jueces nacionales o bien, cuando proceda, al Tribunal de Justicia, al que podría recurrir la Comisión en el ejercicio de su función de guardiana del Tratado.

Por regla general, los Estados miembros pueden por tanto no aplicar las normas del Tratado y las directivas comunitarias, pero sólo con condiciones muy concretas. Sin embargo, surgen varias dificultades al aplicar la excepción:

⁶ De conformidad con el apartado 2 de este artículo, el Consejo adoptó en 1958 una lista de los productos a los que se aplican las disposiciones del apartado 1.

⁷ Entre otras, la sentencia Johnston, asunto 222/84; o la sentencia Comisión contra España, asunto C-414/97. Este último, aunque pronunciado en materia de IVA, es aplicable al ámbito de los contratos públicos.

- A falta de una interpretación precisa de estas disposiciones, se ha venido recurriendo casi sistemáticamente a esta excepción en lo que atañe a los contratos públicos. A pesar de las aclaraciones del Tribunal, el escaso número de publicaciones en el Diario Oficial de la Unión Europea deja entrever que algunos Estados miembros consideran que pueden recurrir a la excepción de manera automática.
- Dado que ni el Derecho comunitario ni la jurisprudencia del Tribunal han definido el concepto de interés esencial de seguridad, los Estados se reservan en la práctica un amplio margen de apreciación para determinar los contratos que pueden afectar a tal interés.
- Para circunscribir el ámbito de aplicación del artículo 296 CE, la lista de 1958⁸ no constituye una base de referencia conveniente en la medida en que nunca se ha publicado oficialmente, ni se ha revisado con posterioridad.

Por consiguiente, se observa que los contratos de defensa se rigen todavía en gran medida por las legislaciones meramente nacionales.

3.2 Legislaciones nacionales no homogéneas

En materia de contratos de defensa, la mayoría de las reglamentaciones nacionales contemplan excepciones a la aplicación de las normas previstas para los contratos públicos, con distintos niveles de transparencia. Esto constituye una dificultad potencial para los proveedores no nacionales.

- La **publicación de los concursos**, cuando tiene lugar, se hace en boletines nacionales específicos, cuyo contenido, frecuencia y método de difusión varían de un Estado a otro.
- Los casos posibles de **no publicación** previstos en las legislaciones nacionales son numerosos y difieren según los países.
- Las **prescripciones técnicas** son a menudo muy detalladas y se basan en normas no homogéneas.
- Los **criterios de selección** de los proveedores tienen en cuenta, para algunos Estados, la capacidad de ofrecer contrapartidas industriales y, para la mayoría de los Estados, la confidencialidad y la seguridad de los aprovisionamientos, cuya definición sigue siendo vaga y la valoración no tiene en cuenta las mismas exigencias, refiriéndose a veces al origen de los bienes o a la nacionalidad de los proveedores.
- La **apertura a la competencia** se hace esencialmente mediante procedimientos negociados cuyas modalidades no son tratadas de la misma manera, especialmente en lo que se refiere al alcance de las negociaciones y a las posibilidades de modificación del objeto del contrato.
- La **adjudicación** de los contratos se basa prioritariamente en el criterio de la oferta económicamente más ventajosa. Pero determinados Estados vuelven a tener en cuenta en esta fase la seguridad de los aprovisionamientos y las contrapartidas industriales.

⁸ Véase la nota a pie de página nº 6.

Estos obstáculos condujeron a algunos Estados miembros a comprometerse, en el acuerdo político intergubernamental del GAEO⁹, a armonizar el contenido y las modalidades de publicación de sus boletines nacionales, y a aplicar normas de apertura a la competencia más abiertas. Basado en principios pertinentes, este sistema ha logrado sin embargo escasos resultados tanto en transparencia como en lo referente a la apertura a la competencia, debido a su carácter jurídicamente no vinculante.

3.3 Regímenes específicos para los programas en cooperación

Junto a los regímenes nacionales, se utilizan algunas normas *ad hoc* previstas en acuerdos intergubernamentales para las adquisiciones relativas a los programas de armamento realizados en cooperación¹⁰. Generalmente, debido a las grandes inversiones realizadas por los países participantes en estos programas, la adjudicación del pedido está condicionada al principio de la justa contrapartida industrial.

Con el fin de poner remedio a los elevados costes derivados de esta práctica, la agencia transnacional OCCAR¹¹ fue creada en 1996 y cobró personalidad jurídica en 2000. Su régimen contractual más competitivo prevé sustituir los sistemas de «justa contrapartida», para cada programa, por una «justa contrapartida global» que pueda efectuarse durante varios años y con respecto a varios programas. Su aplicación dependerá no obstante del número de nuevos programas asignados a la gestión de la Organización.

Ante la falta de resultados satisfactorios de estos intentos, los Estados miembros han creado recientemente una Agencia Europea de Defensa bajo la autoridad del Consejo en el marco institucional exclusivo de la Unión Europea, que se encargará, entre otras cosas, de contribuir, en consulta con la Comisión, a la instauración de un mercado europeo de defensa competitivo¹².

II. PISTAS DE REFLEXIÓN PARA DEFINIR ACCIONES A NIVEL EUROPEO

La situación observada en los contratos públicos de defensa pone de manifiesto que varios obstáculos limitan las posibilidades de acceso de las industrias europeas a los contratos de los Estados miembros y, en consecuencia, también limitan sus oportunidades de crecimiento.

La Comisión propone por tanto proseguir el debate sobre la oportunidad de iniciar una acción comunitaria en el ámbito de los contratos de defensa. En la fase actual de su análisis, la Comisión ha identificado dos instrumentos posibles: el primero se limita a clarificar el marco jurídico existente (véase el punto 1), y el segundo busca establecer normas específicas en el ámbito de la defensa, adaptadas a las características de este sector (véase el punto 2).

⁹ Los 16 países miembros, de ellos 14 Estados miembros de la Unión (BE, DK, DE, EL, ES, FR, IT, LU, NL, PT, UK, AT, FI, SE) adoptaron en 1990 y actualizaron de nuevo en 1999 unas directrices de apertura a la competencia.

¹⁰ Estos contratos suelen ser firmados por agencias *ad hoc* o agencias de la OTAN que actúan por cuenta de los Estados participantes en los programas en cuestión.

¹¹ Organización Conjunta de Cooperación en Materia de Armamento; abierta, bajo algunas condiciones, a todos los Estados miembros, en la actualidad sólo reúne a cinco Estados (DE, BE, FR, IT, UK).

¹² Acción común por la que se instaura una Agencia Europea de Defensa (AED), adoptada el 12 de julio de 2004 por el Consejo.

Estos instrumentos no impedirían la adopción de acciones complementarias por los Estados miembros en los foros adecuados, al no poder aportar respuestas exhaustivas a todos los aspectos vinculados a las especificidades de los contratos de defensa, en particular la seguridad de los aprovisionamientos, concepto destinado a evolucionar en función de la convergencia de los intereses de seguridad nacionales en el marco de la Política exterior europea, de seguridad y defensa. El desarrollo progresivo de un enfoque común en este ámbito podría facilitar la aplicación de los instrumentos comunitarios. De la misma manera, estos instrumentos constituirían una herramienta útil para el éxito de la cooperación entre los Estados miembros.

1. ACLARAR MEJOR EL MARCO REGLAMENTARIO COMUNITARIO EXISTENTE

La clarificación del marco reglamentario podría efectuarse a través de un instrumento no legislativo como una comunicación interpretativa de la Comisión. Este instrumento tendría por objeto aclarar la normativa comunitaria existente con el fin de facilitar la aplicación por las autoridades competentes y su comprensión por los operadores interesados. Una comunicación interpretativa podría adoptarse en un plazo relativamente breve. Debido a su naturaleza, no podría sino confirmar el Derecho existente.

La Comisión aclararía aún más los principios establecidos por el Tribunal sobre la interpretación del artículo 296 del Tratado CE y, en particular, su aplicación en materia de contratos públicos con el fin de facilitar, en la práctica, la delimitación entre los contratos cubiertos por la excepción y los que no lo están. A estos últimos seguirían aplicándose las normas de Derecho común: las directivas sobre contratos públicos.

La comunicación no sería jurídicamente vinculante como tal, sino que aclararía unos principios y normas que sí lo son. Por lo tanto, obligaría a la Comisión a ceñirse a esta interpretación en el ejercicio de sus funciones de guardiana del Tratado. La Comisión deberá también sacar todas las consecuencias operativas que se derivan de la adopción de tal clarificación del Derecho existente.

Preguntas

- | | |
|----|---|
| 1. | ¿Considera útil/necesario/suficiente aclarar el marco reglamentario actual según las modalidades presentadas? |
| 2. | ¿Deberían clasificarse también otros aspectos del régimen comunitario en cuestión? |

2. COMPLETAR EL MARCO REGLAMENTARIO COMUNITARIO CON UN INSTRUMENTO ESPECÍFICO

2.1. Objetivos

El marco reglamentario comunitario podría completarse con un nuevo instrumento legislativo específico de los contratos de defensa (bienes, servicios y trabajos), como una directiva

destinada a coordinar las formas de adjudicación de estos contratos¹³. Esta directiva establecería un marco específico de normas aplicables a los contratos que entran en el ámbito de aplicación *ratione materiae* del artículo 296 CE, pero para los que no se justifica el recurso a la excepción (condiciones definidas por la jurisprudencia del Tribunal). Se aplicaría a los contratos de defensa que entran actualmente en el ámbito de aplicación de las directivas existentes, pero permitiría disponer de normas que corresponden en mayor medida a sus especificidades.

Sus objetivos principales serían tres:

- Una mayor seguridad jurídica, en la medida en que permitiría una mejor categorización de los contratos: a) los cubiertos por las directivas clásicas; b) los cubiertos por la nueva directiva; y c) los excluidos de todo marco comunitario.
- Una información más amplia a escala comunitaria sobre los contratos en cuestión, y por lo tanto una mayor apertura de los contratos que permitiría a las industrias de defensa europeas participar en igualdad de condiciones en los concursos en todos los Estados miembros.
- La introducción de la flexibilidad necesaria para la adjudicación de estos contratos, mediante la creación de un cuerpo de normas adaptadas a sus especificidades.

Tal instrumento podría también servir como herramienta de referencia en el supuesto de que un Estado miembro decidiera no recurrir a la excepción del artículo 296 CE, aun teniendo derecho a ello.

2.2 Contenido

- La delimitación de su **ámbito de aplicación** podría basarse en una definición de carácter general de la categoría de material militar cubierta, o en una lista. Podría tratarse de la lista de 1958, o de otra, más precisa y actualizada, como la del Código de conducta en materia de exportación de armamento¹⁴.
- Siguiendo el ejemplo de las directivas existentes en los demás sectores, una disposición precisaría que la directiva no prejuzga la posibilidad de invocar el artículo 296 CE, en las condiciones definidas por el Tribunal. Además, definiría los casos en los cuales las condiciones de aplicación de esta **excepción** se cumplen de manera clara y manifiesta (por ejemplo, el material nuclear).
- Los **poderes adjudicadores** serían los Ministerios de Defensa y las agencias que actúan para ellos, así como los demás Ministerios que efectúen compras de material militar. La aplicación de la directiva a otros organismos, como la nueva Agencia de Defensa, debería definirse en los foros adecuados.

¹³ Se trataría de un planteamiento similar al efectuado en 1990 para tener en cuenta las particularidades de los contratos en los sectores del agua, la energía y los transportes, mediante una Directiva específica (la 93/38, modificada mediante la Directiva 2004/17/CE de 31 de marzo de 2004).

¹⁴ Adjunta a la Declaración del Consejo de 5 de junio de 1998 (8675/2/98, PESC) por la que se crea un mecanismo de transparencia de las políticas de exportación de armamento.

- La aplicación de la directiva no prejuzgaría las posibilidades de excepciones conferidas a los Estados miembros en el marco de los acuerdos de la **OMC** y el Acuerdo sobre Contratación Pública.
- Los **procedimientos** deberían garantizar el respeto de los principios de transparencia y de no discriminación, teniendo en cuenta las especificidades de estos contratos. La norma podría ser la generalización del recurso al procedimiento negociado con la publicación previa de un anuncio de contratos. El recurso a un procedimiento negociado sin publicidad podría contemplarse en determinados casos que deberían definirse, sobre la base de las excepciones previstas en las directivas existentes y, cuando proceda, de otros casos inspirados en las legislaciones nacionales.
- La **publicidad** podría ejercerse a través de un sistema centralizado a escala comunitaria, con la utilización de un boletín de publicación armonizado. El objeto del contrato podría describirse en términos de resultados técnicos con el fin de evitar una discriminación potencial de los proveedores.
- Unos **criterios de selección** acordados deberían permitir garantizar la no discriminación y la igualdad de trato entre las empresas, y tener en cuenta las particularidades de los contratos de defensa, como la confidencialidad, la seguridad de los aprovisionamientos, etc. Deberían también tener en cuenta las autorizaciones conformes a las normas de protección del secreto de defensa.
- La **adjudicación** del contrato tendría lugar sobre la base de criterios definidos. Esto implicaría un debate sobre la eliminación progresiva de determinadas prácticas, como las contrapartidas directas e indirectas.

Preguntas

3. ¿Las normas de las directivas existentes le parecen adaptadas/inadaptadas a las especificidades de los contratos de defensa? Precise porqué.
4. ¿Considera que una directiva específica sería un instrumento útil/necesario para establecer un mercado europeo de equipos de defensa y reforzar la base industrial y tecnológica de defensa europea?
5. ¿Cuál es su opinión sobre la utilización de esta posible directiva para las adquisiciones efectuadas por otros organismos, como la Agencia Europea de Defensa?
6. Procedimientos: ¿le parece que el procedimiento negociado con publicidad previa se adapta a las especificidades de los contratos de defensa? ¿cuáles son las situaciones que deberían permitir el recurso al procedimiento negociado sin publicidad?
7. Ámbito de aplicación: ¿cuál sería el medio más adecuado para definir el ámbito de aplicación? ¿Una definición genérica y, en tal caso, cuál? ¿Una nueva lista y, en tal caso, cuál? ¿Un uso combinado de una definición y de una lista?
8. Exenciones: ¿le parece útil/necesario establecer una categoría de bienes que queden excluidos de manera manifiesta de la directiva?

9. Publicación: ¿le parecería adecuado un sistema centralizado de publicación? ¿En caso afirmativo, en función de qué modalidades?
10. Criterios de selección: en su opinión, ¿qué criterios deben tomarse además de los ya previstos en las directivas actuales con el fin de tener en cuenta las particularidades del sector de defensa? ¿La confidencialidad, la seguridad de aprovisionamientos, etc.? ¿Cómo definirlos?
11. ¿Cómo considera que debe tratarse la práctica de las contrapartidas?

MODALIDADES DE CONSULTA

Con el presente Libro Verde se inicia una consulta oficial que durará cuatro meses a partir de la fecha de publicación. La Dirección General del Mercado Interior, de la Comisión, se ocupará del seguimiento.

Libro Verde

Proceso de consulta

Final de la consulta: 4 meses a partir de la fecha de publicación del Libro Verde

Se invita a las partes interesadas a que transmitan sus respuestas a las preguntas formuladas, observaciones y sugerencias a la siguiente dirección:

Comisión Europea, DG Mercado interior

Consulta «Libro Verde sobre los contratos públicos de defensa»

Av. de Cortenbergh/Kortenberglaan 100 (1/100)

B-1049 Bruselas

O por correo electrónico

(Markt-D2-DPP@cec.eu.int)

El Libro Verde también está disponible en la siguiente página Internet:

http://europa.eu.int/comm/internal_market/consultations

Nota: Toda contribución podrá hacerse pública, salvo que el autor pida expresamente su tratamiento confidencial.