

Dictamen del Comité Económico y Social sobre la «Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones — La aplicación de la estrategia de la Unión sobre los sectores industriales vinculados a la defensa»

(98/C 284/18)

El 4 de diciembre de 1997, de conformidad con el artículo 198 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea, la Comisión decidió consultar al Comité Económico y Social sobre la comunicación mencionada.

La Sección de Industria, Comercio, Artesanía y Servicios, encargada de preparar los trabajos en este asunto, aprobó su dictamen el 3 de junio de 1998 (ponente: Sr. Mobbs).

En su 356º Pleno de los días 1 y 2 de julio de 1998 (sesión del 2 de julio) el Comité Económico y Social ha aprobado por 68 votos a favor, 20 en contra y 17 abstenciones el presente Dictamen.

1. Conclusiones

1.1. Es esencial que Europa manifieste una voluntad política de asumir una Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) y de reconocer que la industria europea de defensa es un elemento fundamental de dicha política.

1.2. La armonización de los requisitos operativos es la piedra angular del futuro progreso hacia un mercado europeo de productos de defensa. Es asimismo necesaria la armonización de los procedimientos de adquisición, los reglamentos y las normas para los equipos de defensa. También sería conveniente la creación de un Organismo Europeo de Armamento que gestionara las actividades comunes.

1.3. Con el fin de mantener una capacidad operativa efectiva, las fuerzas armadas europeas requieren equipos de alta tecnología con una relación entre coste y eficacia que las naciones puedan sufragar. Por razones políticas, técnicas y económicas, Europa no debería depender de terceros países en lo que se refiere a equipos de defensa. Por ello, es fundamental mantener una industria de defensa moderna, eficaz y competitiva en Europa como elemento fundamental de sus disposiciones en materia de seguridad.

1.4. A fin de que los sectores industriales europeos de la defensa mantengan su capacidad para apoyar a una futura PESC europea, es preciso establecer un mercado europeo de equipos de defensa. Éste sería la base sobre la que dichos sectores podrían emprender la racionalización transnacional que les permitiría sostener su competitividad mundial.

1.5. El funcionamiento de un mercado europeo de productos de defensa implicaría la aceptación de una interdependencia industrial y tecnológica y una garantía de abastecimiento entre las naciones.

1.6. A largo plazo, para mantener una base tecnológica e industrial de defensa europea será preciso determinar qué tecnologías avanzadas son necesarias para este propósito. Asimismo, será necesario establecer un proceso de colaboración a escala europea en materia de I+T gestionados y financiados de modo centralizado. La primera fase recién completada de un estudio científico y tecnológico del Grupo de Armamento de Europa Occidental es un ejemplo del tipo de labor que se ha de llevar a cabo.

1.7. Los Gobiernos de los Estados miembros deben adoptar acciones positivas ahora con el fin de afirmar la voluntad política de Europa de desarrollar la PESC, establecer objetivos, y permitir la reestructuración y racionalización de la industria europea de defensa. Pero si no están preparados o no son capaces de llevarlo a cabo, entonces deben aceptar su plena responsabilidad por el continuo declive de la industria y la dependencia cada vez mayor de Europa en otros proveedores de material de defensa. Hay signos favorables de que una serie de gobiernos reconocen los problemas de la industria de defensa y empiezan a adoptar acciones positivas a fin de apoyar la reestructuración de la industria europea.

2. Antecedentes

2.1. Hasta fecha reciente, la industria vinculada a la defensa ha sido un sector en el que la Comunidad no se ha implicado de modo particular. Ello se debía a que los Estados miembros han considerado los temas de defensa y seguridad nacional como una responsabilidad nacional de los países soberanos en cuestión, de acuerdo con una interpretación bastante amplia del artículo 223 del Tratado.

2.2. En enero de 1996 la Comisión elaboró su primera Comunicación general sobre los «problemas de la

industria europea relacionada con la defensa»⁽¹⁾. El Comité emitió un dictamen en marzo de 1997⁽²⁾.

2.3. Aunque el presente dictamen no incluya de forma detallada las cuestiones abordadas en el documento original de la Comisión, vale la pena recordar los principales temas que preocupaban tanto a la Comisión como al Comité.

2.3.1. El final de la guerra fría y la disolución del bloque soviético dieron lugar a un cambio progresivo en la concepción del planteamiento de la defensa. Las presuposiciones en que se basan las necesidades en materia de defensa han cambiado y los gobiernos tuvieron que adaptarse a los efectos resultantes tanto desde el punto de vista operativo como desde el punto de vista de la industria europea de defensa.

2.3.2. Los sectores de la industria europea vinculados a la defensa se enfrentan asimismo a un contexto económico y político que sigue cambiando y que exige respuestas que trasciendan la racionalización a nivel nacional. A iniciativa de empresas individuales, debido a razones comerciales y como consecuencia de los recortes en los presupuestos de defensa y la durísima competencia internacional, se han llevado a cabo ya importantes procesos de reconversión, con pérdidas de puestos de trabajo. Por encima de todo, el carácter fragmentario del mercado europeo de productos de defensa es el principal escollo para la aplicación de una verdadera estrategia europea para la industria.

2.3.3. Uno de los problemas de los gobiernos es el de mantener el equilibrio entre la necesidad política de una industria fuerte, técnicamente competente e independiente —que sigue siendo un factor clave para la existencia de una Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) europea verdaderamente independiente— y la necesidad de rentabilizar económicamente la disminución de la amenaza militar para ahorrar y reducir los gastos de defensa en beneficio de otras importantes cuestiones sociales y medioambientales prioritarias.

2.3.4. En su dictamen anterior el Comité instaba a la Comisión a que se implicara y tomara en consideración los vínculos de la industria con las políticas de seguridad y defensa, el modo en que la I+D y la producción están organizados y la dependencia de los ministerios de defensa en lo que se refiere a los mercados. Además, a fin de mantener los niveles de empleo y tecnología en un momento en que el mercado de productos de defensa está en declive, se debe acelerar la reconversión y la

diversificación y prestar atención a las oportunidades que brinda la explotación de las tecnologías de doble uso.

2.4. En septiembre de 1997 la Comisión publicó una Comunicación sobre «la industria aeroespacial europea»⁽³⁾. Cabe señalar asimismo que en diciembre de 1996 la Comisión también publicó una Comunicación sobre «La Unión Europea y el Espacio»⁽⁴⁾. En enero de 1998 el Comité aprobó sendos dictámenes sobre ambas comunicaciones⁽⁵⁾.

2.5. Estas comunicaciones son oportunas ya que: a) las empresas afectadas son a menudo las mismas, b) las tecnologías en cuestión tienen mucho en común, y c) los problemas de competencia de los mercados son a menudo similares aunque los clientes y condiciones sean diferentes.

3. Postura actual

3.1. La primera Comunicación de la Comisión sobre los sectores industriales vinculados a la defensa (véase nota nº 1) se publicó en enero de 1996, antes de la Conferencia Intergubernamental. Desgraciadamente, el Tratado de Amsterdam firmado en julio de 1997 no adoptó decisiones claras sobre los temas de la PESC. Por consiguiente, la industria europea de defensa, en general, sigue compartimentada y fragmentada con pequeñas estructuras empresariales incapaces de responder adecuadamente al proceso de racionalización y concentración que se imponen. A pesar de las reestructuraciones industriales que se están llevando a cabo, y que son principalmente nacionales y con escasa coordinación transnacional, la industria carece de una base políticamente concertada sobre la que establecer la reestructuración total necesaria para que la industria pueda competir en el mercado mundial. Todo esto posee una importancia especial a la hora de competir con la industria de defensa de los Estados Unidos, donde se ha llevado a cabo una rápida y significativa reestructuración «con el apoyo abierto y concreto de la Administración»⁽⁶⁾.

3.2. Las actuales presiones comerciales y empresariales, como consecuencia de la caída de la demanda de material militar, hacen que sea vital para el futuro

⁽¹⁾ «Comunicación de la Comisión — Problemas de la industria europea relacionada con la defensa: propuestas de actuación a nivel europeo» (COM(96) 10 final).

⁽²⁾ Dictamen del CES: DO C 158 de 26.5.1997, p. 32.

⁽³⁾ «Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones — La industria aeroespacial europea ante el desafío global» (COM(97) 466 final).

⁽⁴⁾ «Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo — La Unión Europea y el espacio: fomento de las aplicaciones, los mercados y la competitividad industrial» (COM(96) 617 final).

⁽⁵⁾ Dictámenes del CES de 28 de enero de 1998, DO C 95 de 30.3.1998, p. 6 y 11.

⁽⁶⁾ COM(97) 583 final, Punto 1 (Contexto), tercer párrafo.

competitivo de la industria de defensa europea someterse a un proceso de racionalización y reestructuración. En la actualidad, esta racionalización y reestructuración se está llevando a cabo como respuesta a dichas presiones comerciales y empresariales sin que se tengan forzosa-mente en cuenta las necesidades estratégicas futuras más amplias de los distintos Estados miembros y de la Unión Europea en su conjunto.

3.3. Durante los últimos 25 años, la industria de defensa europea ha concentrado sus proyectos de colaboración realizando proyectos individuales en los que las naciones compartían responsabilidades en materia de gestión, costes, desarrollo y producción. Sin embargo, esto ha dado lugar a estructuras que no han resultado ni eficaces comercialmente ni rentables. Por ejemplo, aunque se acoja favorablemente la anunciada intención de proseguir con la producción de Eurofighter, se debería reconocer que este proyecto forma parte de un programa de cooperación/consorcio establecido ya en la década de los 80, es decir, mucho antes de que los Estados miembros y la Comisión se plantearan en serio el futuro de la industria europea de defensa, sus dimensiones y su configuración. Los grandes proyectos europeos de este tipo requerirán en el futuro una gestión central de carácter comercial y el Consorcio «Airbus Military» que se propone para la fabricación del futuro gran avión de combate (militar) (FLA) es un ejemplo de las nuevas organizaciones industriales que serán necesarias.

3.4. El llamamiento hecho por los líderes de Francia, Alemania y el Reino Unido en diciembre de 1997 a favor de una reestructuración de los sectores industriales de la electrónica aerospacial y de defensa europea fue el primer paso político hacia una posición que permitiese a las industrias europeas empezar a aplicar la reestructuración necesaria. Sin embargo, es preciso reconocer que, a menos que cada uno de los Estados miembros cambie radicalmente sus políticas y se acuerde una PESC uniforme, muchos de los problemas de la industria de defensa seguirán sin resolverse y toda iniciativa industrial sólo tendrá una remota posibilidad de éxito. Si la industria pretende mantener su actual competitividad en el mercado mundial de materiales de defensa no tiene tiempo que perder. Tal y como afirmó el Comité en su dictamen sobre la industria aerospacial europea (véase nota nº 5, p. 116) en el punto 3.15 «la revitalización de este sector solo será posible si los Estados miembros se comprometen a fondo en una dirección unívoca, aceptan la fijación de objetivos económicos comunes y aportan los instrumentos de que disponen».

3.5. Puesto que, además del Consejo y la Comisión (la UE), son muchas las organizaciones, existentes o propuestas, a las que afectan los sectores industriales

vinculados a la defensa europea, mencionamos a continuación las más importantes con una breve descripción de su papel. En el anexo 2 (participación) y en el anexo 3 (relaciones) se incluyen más detalles.

3.5.1. OTAN. No se considera necesaria ninguna descripción en el contexto de este dictamen.

UEO (Unión Europea Occidental). Organización centrada en los temas de defensa y seguridad. Fue creada por el Tratado de París, firmado en octubre de 1954, que modificaba el Tratado de Bruselas de 1948. La UEO desempeña un papel de enlace entre la UE y la NATO como única organización preparada para dirigir operaciones militares en los terrenos humanitario, de pacificación y de gestión de crisis.

GAEO (Grupo de Armamento de Europa Occidental). Organización cuya función es coordinar las actividades de cooperación en materia de armamento en el seno de la UEO.

Los objetivos de la GAEO son:

- un uso más eficaz de los recursos, entre otras cosas, mediante la mayor armonización de los requisitos operacionales;
- la apertura de los mercados de equipos de defensa nacional a la competencia transnacional;
- el refuerzo de la base industrial y tecnológica de la defensa europea;
- la cooperación en materia de investigación y desarrollo.

OAEU (la Organización de Armamento de Europa Occidental). La OAEU, creada en noviembre de 1996, es un nuevo organismo subsidiario de la UEO. Es el primer organismo europeo de armamento que se crea con personalidad jurídica internacional. Proporciona un marco legal a las actividades de cooperación en materia de armamento que los ministros de la GAEO le asignan.

OCCAR (Organismo Conjunto de Cooperación en el Sector del Armamento). Puesto que aún no se dan las condiciones para crear un verdadero Organismo Europeo de Armamento, los Gobiernos de Francia, Alemania, Italia y el Reino Unido decidieron crear el OCCAR como paso hacia la formación de un OEA. Sus principales objetivos son:

- la introducción de nuevos procedimientos de gestión de programas optimizados;
- la armonización de los requisitos operativos;
- incrementar los esfuerzos para una mejora de la competitividad de la base industrial y tecnológica europea en el sector del armamento;
- reforzar la cooperación industrial;
- garantizar a corto y medio plazo el apoyo de las fuerzas armadas en cualquier circunstancia.

OEA (Organismo Europeo de Armamento). La Declaración sobre la Unión Europea Occidental, anexo al Tratado de Amsterdam, establece un Organismo Europeo de Armamento como posible instrumento para una futura cooperación en materia de armamento en el seno de la Unión Europea Occidental.

4. La Comunicación de la Comisión

4.1. La Comunicación de la Comisión de diciembre de 1997 reitera las ideas expuestas originalmente en la de enero de 1996 (véase nota nº 1, p. 116) y señala que en ámbitos como el empleo y la balanza comercial con los Estados Unidos la situación empeora. La Comisión considera que se debe establecer un mercado europeo integrado para los materiales de defensa utilizando todos los instrumentos a su disposición, y propone un enfoque global para aplicar esta estrategia:

- un proyecto de posición común sobre la elaboración de una política europea de armamento de acuerdo con las propuestas de la Comisión. En un principio, esto incluirá específicamente las transferencias intracomunitarias (de productos vinculados a la defensa), la contratación pública y el régimen aduanero común;
- un plan de actuación para los sectores industriales vinculados a la defensa. El plan describe las áreas en que considera necesaria una actuación inmediata y para las que la Comisión elaborará propuestas detalladas.

4.1.1. La Comisión considera estas dos acciones como complementarias entre sí y tiene la intención de llevarlas a cabo de manera paralela.

4.2. En cuanto al plan de acción, la Comisión propone la adopción inmediata de una serie de medidas a fin de proteger la base industrial y tecnológica del sector de la defensa sin esperar a que se establezca un nuevo contexto institucional. La Comisión pretende desarrollar propuestas de acción más detalladas en este ámbito y solicita a los sectores industriales europeos vinculados a la defensa y demás partes interesadas que colaboren en la aplicación del plan de acción.

4.3. La Comunicación de la Comisión incluye como anexo I un «Proyecto de posición común sobre la elaboración de una política europea de armamento (adoptada con arreglo al artículo J.2 del Tratado de la Unión Europea)».

4.3.1. Algunos de los principales puntos de la posición común propuesta son que:

- se tendrán en cuenta las características específicas del sector del armamento;
- el desarrollo de una política europea de armamento eficaz implica la utilización de los instrumentos comunitarios existentes y de la PESC;

— la política de armamento está relacionada con las políticas comunitarias, sobre todo con las políticas industrial, comercial, aduanera, regional, de competencia, de innovación y de investigación;

— se utilizará el plan de actuación para desarrollar una política europea de armamento;

— la posición se revisará después de dieciocho meses.

4.3.2. En el apéndice del anexo I se incluye la «definición de las características específicas del sector relacionado con la defensa», elaborado por el Grupo sobre política europea de armamento (POLARM) y aprobado por el Coreper el 10 de diciembre de 1996.

4.3.3. Algunos de los principales puntos recogidos en este apéndice son:

— Las especiales características del sector del armamento, reconocidas desde la fundación de la Comunidad, se tienen en cuenta en las disposiciones del artículo 223 del Tratado de Roma.

— El 90 % de la producción de material de defensa de la UE se concentra en unos cuantos países, Francia, el Reino Unido, Alemania, Italia y Suecia.

— Dado que los gobiernos son los únicos clientes y, en algunos casos, los propietarios principales de la industria de defensa, este mercado difiere de la mayor parte de los demás sectores económicos.

— La producción y el comercio de armamento están sujetos a autorización gubernamental.

— La relación calidad-precio no es el único criterio determinante en la política de adquisiciones. Influyen de hecho la compensación, que incluye los acuerdos de cooperación industrial así como factores estratégicos de carácter político, económico y de seguridad.

4.4. Los principales objetivos del plan de acción son establecer las condiciones necesarias para:

— fortalecer la competitividad de la industria europea de defensa;

— mantener la base tecnológica e industrial de defensa;

— favorecer la integración de la base tecnológica e industrial europea de defensa en la economía general para evitar la duplicación de esfuerzos entre los sectores civiles y militares;

— crear las condiciones previas necesarias para una identidad europea de defensa y seguridad.

4.4.1. El plan de acción de la Comisión describe las acciones necesarias en los siguientes ámbitos:

1. simplificación de las transferencias intracomunitarias,
2. el estatuto de la sociedad europea,
3. contratación pública,
4. IDT,
5. normalización,
6. derechos de aduana,
7. innovación, transferencia de tecnología y PYME,
8. política de competencia,
9. exportaciones,
10. fondos estructurales,
11. fiscalidad,
12. principios para el acceso al mercado,
13. evaluación comparativa («benchmarking»),
14. ampliación.

4.4.2. Por último, la Comunicación incluye un calendario detallado para el plan de acción propuesto que empieza en la primera mitad de 1998 y se prolonga hasta el año 2000.

5. Observaciones generales

5.1. El Comité valora positivamente la oportunidad de pronunciarse sobre esta Comunicación de la Comisión como continuación lógica de las anteriores Comunicaciones de la Comisión (los «Problemas de la industria europea relacionada con la defensa» (véase nota nº 1, p. 116) y también «La industria aeroespacial europea ante el desafío global» (véase nota nº 3, p. 116).

5.2. En términos generales, el Comité acoge favorablemente el plan de acción. El Comité observa que la Comisión considera el proyecto de posición común y el plan de acción propuesto como independientes entre sí (aunque estén incluidos en una Comunicación). El Comité toma nota de las intenciones de la Comisión, pero no considera que la relación entre el proyecto de posición común y el plan de acción esté suficientemente clara dentro del conjunto de la Comunicación y desearía que esta relación quedara más patente. El Comité considera que la falta de voluntad y compromiso político en materia de convergencia reduce el margen de maniobra de la Comisión, aunque la Comisión considere que las medidas incluidas en el plan de acción propuesto deberían desarrollarse por sí mismas.

5.2.1. No obstante, el Comité manifiesta su preocupación por que la mayoría de las propuestas de la Comisión requieren aún grandes decisiones y acciones positivas por parte de los Estados miembros. Pero de momento, todo parece indicar que tales decisiones y acciones de los Estados miembros brillan por su ausencia. A menos que los Jefes de Gobierno de los Estados miembros tomen realmente las decisiones necesarias en materia de defensa y seguridad —o hasta el momento en que lo hagan— los avances serán escasos. Incluso el anuncio hecho en diciembre de 1997 por los Jefes de Gobierno de Francia, Alemania y el Reino Unido (véase el punto anterior 3.4), aunque acogido favorablemente, era en el mejor de los casos sólo el primer signo de realismo activo por parte de los tres países.

5.3. La magnitud de los problemas que se han de resolver depende en gran medida de los gobiernos. Algunos Gobiernos/empresas favorecen la formación de un conglomerado civil/militar europeo que puede llegar a ser considerado de carácter suficientemente nacional en cada país como para recibir pedidos de armas de los gobiernos, mientras que otros favorecen un enfoque más multisectorial. Sin embargo existen gobiernos que por motivos políticos nacionales y particulares no desean comprar a compañías extranjeras o armonizar sus contrataciones. Además, los diferentes estatutos jurídicos de las empresas de defensa en Europa podrían dificultar la creación de campañas mixtas que sean económicamente atractivas para los accionistas privados.

5.3.1. Una serie de empresas europeas tienen en la actualidad intereses comerciales importantes (por ejemplo, filiales) en los Estados Unidos. Por consiguiente, podría haber circunstancias en las que estas empresas no compartan el entusiasmo por una futura racionalización europea a gran escala, ya que esto podría obstaculizar futuras perspectivas comerciales con los Estados Unidos.

5.4. Un elemento clave de progreso sería un acuerdo sobre la PESC y sobre una política de defensa común. Sin esto, cualquier propuesta de la Comisión corre el peligro de ser presentada de modo aleatorio, sin que se consideren plenamente las características específicas de la industria de defensa mencionadas en el apéndice del proyecto de posición común.

5.4.1. El Comité es consciente de que algunos Estados miembros puedan sentirse obligados a no revelar determinados aspectos de la defensa. Sin embargo, la supervivencia de una industria europea de defensa independiente no será posible sin algunos cambios importantes tales como:

— la aprobación de políticas que reconozcan que el mercado es global;

- la adopción de medidas a fin de realizar economías de escala;
- la reducción del número de productores nacionales, de acuerdo con los requisitos del mercado;
- y el concepto de «juste retour» sea adecuadamente sustituido.

5.5. El Comité apoya el objetivo de la Comisión de corregir el carácter actualmente fragmentado del mercado de defensa en Europa. Numerosos Estados miembros aún tienen la facultad de autoabastecerse, pero es poco probable que puedan permitirselo a largo plazo. Sin embargo, cualquier marco político e institucional que acuerden los Gobiernos de los Estados miembros influirá decisivamente para una colaboración más estrecha y la creación de un mercado europeo de equipos de defensa. Un verdadero mercado europeo de equipos de defensa habrá de comprender un organismo europeo encargado de la armonización de los requisitos operativos de los distintos países, la definición y acuerdo de unas normas de contratación y compra armonizadas, el establecimiento de un procedimiento en el seno de un marco estructural a fin de garantizar la competencia y la obtención de unos resultados económicos efectivos y evitar la innecesaria duplicación de competencias. Dicho organismo requerirá que los Gobiernos de los Estados miembros acuerden objetivos económicos y militares comunes. Un Grupo de Armamento de Europa Occidental (GAEO) efectivo podría llevar a cabo esta tarea.

5.6. Un mercado europeo de equipos de defensa permitirá a la industria europea de defensa mantener los niveles tecnológicos necesarios para competir en el mercado mundial y, lo que es más importante, suministrar a las fuerzas armadas de los Estados miembros el material de alta tecnología que necesitan a un precio rentable para llevar a cabo sus tareas. Sin esta capacidad, Europa podría muy bien caer en la dependencia de terceros países en lo que a suministro de material de defensa se refiere, con las restricciones de libertad de maniobra política que ello podría implicar. Por consiguiente, el mantenimiento de una industria europea de defensa moderna, eficaz y competitiva constituye un elemento fundamental para la seguridad de la Unión Europea.

5.7. Un examen de las respectivas comunicaciones de la Comisión de enero de 1996 y noviembre de 1997 muestra lo poco que se ha avanzado verdaderamente a la hora de enfocar de manera constructiva los temas originalmente planteados a principios de 1996. Con el paso del tiempo, algunos de los problemas detectados han empeorado. Aunque el Comité tiene una serie de reservas sobre las propuestas de la Comisión, muchas

de las propuestas presentan sugerencias constructivas para abordar los problemas a los que se enfrenta la industria europea de defensa: la fragmentación del mercado europeo de los equipos de defensa, la caída de la demanda europea, una competencia cada vez más feroz de cara a la exportación y el incremento de las pérdidas de empleos. Sin embargo, si los Estados miembros no otorgan competencias reales a la Comisión para hacer avanzar la cuestión, ésta podría ver sus esfuerzos totalmente frustrados.

5.8. La reestructuración en el seno de los sectores industriales vinculados a la defensa dará lugar a un menor número de grupos empresariales (europeos) mayores, lo que a nivel operacional significará concentración en gestión de proyectos, integración de sistemas y unificación.

5.8.1. El tipo de subcontratación está cambiando con un incremento de la especialización y el «riesgo compartido» (asociación). Es probable que esta tendencia se mantenga, pese a que el «riesgo compartido industrial» sólo lo adopten con toda probabilidad los grandes subcontratistas de primera fila. Sin embargo, los «efectos económicos» repercutirán irremediablemente en la cadena de suministro, incluidas las PYME.

5.8.2. Aunque reconozca que el cambio es inevitable, el Comité manifiesta su preocupación de que esto redunde en detrimento general de los interesados, especialmente las PYME. Recomienda que la Comisión adopte iniciativas relativas a los posibles efectos sobre la innovación, la seguridad del empleo, el desarrollo regional, la programación, la financiación, etc.

5.8.3. Como ya se ha dicho anteriormente (punto 2.3.2), se han perdido muchos puestos de trabajo como consecuencia de la reestructuración industrial. El aspecto de los recursos humanos del deterioro de la industria europea de defensa requiere una atención especial dirigida a la creación de empleo alternativo y a la formación o reconversión profesional, con objeto de mantener un elevado nivel de conocimientos tecnológicos. La Comisión debería estudiar este punto.

5.9. Todos los principales países productores de equipos de defensa a escala internacional luchan por exportar sus productos. Una serie de Estados europeos lo consiguen con cierto éxito y en este proceso garantizan un número considerable de empleos y sufragan los costes de desarrollo y adquisición de nuevos equipos para su propio uso. El Comité considera que una política comercial común, conforme a los ocho criterios aprobados por el Consejo en 1991 en Luxemburgo y confirmados en Lisboa en 1992, podría potenciar las exportaciones europeas.

6. Observaciones específicas

6.1. El Comité toma nota de los 14 ámbitos para los que la Comisión ha fijado acciones específicas y la opinión de la Comisión de que pueden desarrollarse sin esperar a un acuerdo sobre el proyecto de posición común (véanse los puntos anteriores 4.1.1 y 5.2.1). Puesto que algunos de los puntos mencionados también son pertinentes para ámbitos comerciales ajenos a los sectores industriales vinculados a la defensa, el Comité acoge favorablemente muchas de las acciones propuestas. A efectos de este dictamen, el Comité sólo se pronuncia sobre aquellos puntos del plan de acción que interesan al CES en relación a las propuestas de la Comisión sobre los sectores industriales vinculados a la defensa.

6.2. Punto del plan V.2. Estatuto de la sociedad europea

Un acuerdo sobre este tema podría facilitar determinados aspectos de la reestructuración de la industria de defensa y esto ha sido apoyado enérgicamente por el Comité en el pasado.

6.3. Punto del plan V.3. Contratación pública

La seguridad de abastecimiento es un aspecto clave de este tema. La aplicación de tres categorías no parece un enfoque práctico y realista. El Comité recomienda una revisión realizada conjuntamente por la Comisión y el GAEO.

6.3.1. En un principio, al menos, todas las acciones destinadas a abrir el mercado dentro de Europa deberían definirse legalmente para evitar que los países e industrias fuera de la UE lo interpretasen como un medio de abrir el mercado europeo a proveedores externos. Las acciones para abrir el mercado europeo a la competencia «global» deben ser controladas a fin de garantizar la existencia de condiciones de igualdad en el mercado mundial (reciprocidad).

6.3.2. Varios Estados miembros aún no han procedido a la plena aplicación de las actuales directivas sobre contrataciones públicas. En consecuencia, podría ser imprudente ir demasiado lejos y demasiado rápido en su completa aplicación en el ámbito muy específico del mercado de equipos de defensa. Un enfoque prudente podría tener más éxito, teniendo en cuenta, en particular, la necesidad de garantizar la seguridad de abastecimiento.

6.4. Plan V.4. Investigación y desarrollo tecnológico (IDT)

El enfoque de la investigación y el desarrollo tecnológico en Europa presenta un fallo importante. La actual

división arbitraria entre «militar» y «civil» en materia de procedimientos y financiación es cara e ineficiente, particularmente a la vista de la creciente importancia de las denominadas tecnologías de doble uso.

6.4.1. Aunque los mecanismos de financiación «militares» y «civiles» no sean los mismos, ya que la investigación y el desarrollo tecnológico en materia de defensa incluyen un elemento para el desarrollo del producto, Europa no puede permitirse continuar con sus actuales procedimientos de financiación. Aunque es probable que algunos fondos dedicados al «desarrollo de la defensa» habrán de mantenerse a nivel nacional, es necesario un mayor esfuerzo para coordinar los gastos europeos en ese ámbito a fin de garantizar que se consigue la mayor rentabilidad posible y que se reduce al mínimo la duplicación entre programas de investigación europeos y nacionales.

6.4.2. Con toda probabilidad la cantidad de dinero disponible para investigación determinará el tipo de material militar que podrá desarrollarse en el futuro. La Comisión Europea y el GAEO deberían examinar conjuntamente nuevas disposiciones para la coordinación de las actividades de investigación civil y militar a fin de garantizar la mínima duplicación entre esas dos organizaciones y una máxima rentabilidad para los Estados miembros.

6.5. Plan V.5. Normalización

El Comité está de acuerdo con las intenciones de la Comisión de racionalizar las normas en la medida de lo posible con fines económicos, tanto si se trata de los ministerios de defensa europeos, como de aplicaciones civiles y militares, o de Europa y los Estados Unidos. Sin embargo, cuando el Comité abordó el tema de la normalización⁽¹⁾, halló que existían numerosos problemas en el «terreno comercial» y que la legislación, la aplicación y la entrada en vigor en toda la Unión se quedaban por debajo de las expectativas. Así pues, es probable que en este caso las acciones y los resultados, aunque bien programados, se vean aplazados antes de obtenerse los beneficios materiales. Esperemos que el estudio de la Comisión recientemente iniciado sobre la presente situación de las normas en la Unión Europea y los Estados Unidos aclare la imagen actual confusa y suponga un paso adelante hacia un enfoque más coordinado de las normas tanto en la UE como en los Estados Unidos.

6.5.1. El Comité observa que no se hace referencia ni a los países de Europa del Este ni a la antigua Unión Soviética. Habida cuenta de los intereses de la Unión Europea en estos países, será necesario estudiar en detalle las probables repercusiones que acarree para su industria la introducción de normas industriales de origen occidental.

⁽¹⁾ Dictamen del CES sobre normas técnicas y reconocimiento mutuo, DO C 212 de 22.7.1996.

6.6. *Plan V.7. Innovación, transferencia de tecnología y PYME*

6.6.1. El apoyo a las PYME debería venir de un mercado más amplio que el de la defensa. «Compensación, juste retour o una alternativa conveniente (rentabilidad económica)» podrían obtenerse de mercados distintos a la defensa.

6.6.2. Las acciones en favor de las PYME deberán tener en cuenta la importancia del sector de la subcontratación, en el que las pequeñas empresas y las empresas artesanales están ampliamente representadas.

Para adaptarse a la evolución del mercado de la defensa y a las actividades de doble uso, estas acciones deberán contrarrestar la rápida obsolescencia del material y adoptar un enfoque basado en la calidad, la formación y la comunicación.

6.6.3. En este contexto, el Comité solicita a la Comisión que emprenda tres acciones complementarias en relación con las medidas relativas al acceso a los mercados:

- favorecer la inversión, gracias a unos sistemas de financiación rápidamente accesibles, sin limitarse a las zonas de objetivos de los fondos regionales;
- reforzar y adaptar la formación tecnológica y facilitar la transmisión de los conocimientos;
- favorecer el acceso a los consejos de mediadores tecnológicos, tanto en el ámbito de la técnica como de los consejos de calidad, financiación y formación.

6.7. *Plan V.8. Política de competencia*

Esta cuestión debe ser considerada junto a la «contratación pública». A la vista de la falta de competencia abierta/libre en Europa en materia de productos de defensa, la competencia en el mercado de la defensa sólo evolucionará lentamente a lo largo de los años. La política de competencia podría tener que reconocer y aceptar la realidad de un «campeón europeo» en algunos grupos (aviación, motores y materiales, por ejemplo) como requisito previo para competir con éxito en el mercado mundial.

6.8. *Plan V.9. Exportaciones*

6.8.1. Doble uso. Se espera con interés el resultado del estudio de la Comisión sobre el funcionamiento de las actuales normas y reglamentos a fin de analizar como puede simplificarse su aplicación sin necesidad de una nueva legislación.

6.8.2. Armamento convencional. El Comité tiene conocimiento de que la Comisión va a publicar un Libro Blanco sobre este aspecto de la política de exportación de equipos de defensa pero ha estado esperando el

resultado de una iniciativa de la Presidencia del Reino Unido sobre un «Código de conducta europeo». El Comité valora positivamente que el Consejo adoptara formalmente este código (los días 8 y 9 de junio de 1998) sobre exportación de armas y espera que los Estados miembros velen por su riguroso cumplimiento. El Comité acoge favorablemente la declaración de los Estados miembros de hacer todo lo posible para animar a otros países exportadores de armas a que suscriban los principios del código.

6.8.3. Puesto que la colaboración en el desarrollo de equipos de defensa está cada vez más extendida, se ha de resolver la cuestión de la exportación de los equipos de defensa fabricados de este modo a países fuera de la UE. Se debe analizar con cautela la propuesta de que las normas de la nación del principal contratista y, por consiguiente, el «país de exportación final» deberían marcar la pauta. Los controles más estrictos en materia de exportación que aplican algunos Estados miembros no deben verse comprometidos en el marco del código de conducta.

6.8.4. La obtención de algunos grandes pedidos de exportación de armas está a menudo sujeta a presiones políticas de los gobiernos de los países suministradores sobre los países compradores. Tales presiones pueden incluso llegar a la intervención directa de jefes de Estado.

El Consejo y la Comisión deberían reconocer que el fomento de las exportaciones es de interés común y, por consiguiente, podría contar con su apoyo.

6.8.5. El Comité espera participar en el consiguiente debate general sobre todas estas cuestiones.

6.9. *Plan V. 12. Acceso al mercado*

La reciprocidad de acceso al mercado requiere mayor énfasis. Es una parte clave de la apertura al proceso de contratación pública (punto 6.3) a fin de evitar cualquier situación de desigualdad en la que el mercado de defensa europeo ofrezca oportunidades a terceros países que no sean viables para la industria europea. En este caso, la reciprocidad debería incluir posibilidades de inversión para las empresas europeas, la supresión de las barreras que limitan el porcentaje de propiedad extranjera, la propiedad extranjera directa, o las restricciones en materia de seguridad.

6.10. *Plan V. 13. Evaluación comparativa («benchmarking»)*

El Comité ha estudiado la evaluación comparativa en otros contextos y ha emitido dictámenes al respecto. No obstante, el Comité considera que la Comisión necesita ser más clara en el contexto de la industria de defensa y especificar lo que se espera exactamente.

6.11. *Plan V. 14. Ampliación*

La ampliación puede ofrecer oportunidades y plantear problemas. El plan de acción de la Comisión debe reconocer que los mercados civiles y de defensa pueden tener diferentes implicaciones y que los factores económicos generales pueden desempeñar un papel importante en las decisiones políticas.

Bruselas, el 2 de julio de 1998.

6.12. *El euro*

El plan de acción de la Comisión no hace referencias al euro (ya que fue aprobado en mayo de 1998). El Comité recomienda que la Comisión estudie a) los posibles efectos del euro en las actividades de los sectores industriales vinculados a la defensa, y b) la posible utilización del euro como alternativa internacional al dólar americano.

El Presidente
del Comité Económico y Social
Tom JENKINS

*ANEXO I**al Dictamen del Comité Económico y Social*

1. A finales de marzo de 1998, los cuatro socios de Airbus Industries (AI) (Aérospatiale de Francia, British Aerospace del Reino Unido, CASA de España y Daimler Benz de Alemania) presentaron su respuesta a la Declaración hecha en diciembre de 1997 por los Jefes de Estado sobre la reestructuración de la industria electrónica aerospacial y de defensa europea.

1.1. En su informe, los socios de AI comparten con los Gobiernos el interés estratégico por construir una industria europea aerospacial y de defensa fuerte. El informe refleja los términos generales de lo acordado, en principio, por los socios sobre la formación de una sola Compañía europea aerospacial y de defensa (EADC) unificada. Pero reconoce asimismo que aún queda mucho trabajo pendiente, particularmente, en el ámbito de la propiedad. Por lo tanto, no se establece ningún calendario y los socios proseguirán los estudios.

1.2. El informe reconoce asimismo la importancia de otras empresas aerospaciales y de defensa europeas en el proceso de reestructuración, en particular, las de Italia y Suecia.

1.3. Recientes acontecimientos confirman que se espera que la Industria Europea de defensa sea la primera responsable de su propia reestructuración industrial. Sin embargo, es evidente que los Gobiernos de los Estados miembros desempeñen un papel clave en el desarrollo de cualquier mercado de materiales de defensa y en la definición de los requisitos de la defensa europea. Deben aceptar su parte de responsabilidad en esto, así como en los límites de lo que la industria puede y debería hacer por sí sola.

2. La declaración realizada el 20 de abril de 1998 por los Ministros de Defensa de Francia, Alemania, el Reino Unido, Italia y España en la que reafirmaban su voluntad de acelerar la consolidación de la industria europea de defensa y su intención de aprobar una carta de intenciones en junio sobre los medios para suprimir determinados obstáculos a la reestructuración industrial es una prueba más del deseo creciente de algunos gobiernos de progresar.

ANEXO II

al Dictamen del Comité Económico y Social

Miembros de las organizaciones mencionadas en el punto 2.6

PAÍS	UE	OTAN	UEO	GAEO
Austria	Sí		Observador	
Bélgica	Sí	Sí	Miembro	Participante
Canadá		Sí		
Dinamarca	Sí	Sí	Observador	Participante
Finlandia	Sí		Observador	
Francia	Sí	<i>Sí (Nota 1)</i>	Miembro	Participante
Alemania	Sí	Sí	Miembro	Participante
Grecia	Sí	Sí	Miembro	Participante
Islandia		Sí	Miembro asociado	
Irlanda	Sí		Observador	
Italia	Sí	Sí	Miembro	Participante
Luxemburgo	Sí	Sí	Miembro	Participante
Países Bajos	Sí	Sí	Miembro	Participante
Noruega		Sí	Miembro asociado	Participante
Portugal	Sí	Sí	Miembro	Participante
España	Sí	Sí	Miembro	Participante
Suecia	Sí		Observador	
Turquía		Sí	Miembro asociado	Participante
Reino Unido	Sí	Sí	Miembro	Participante
Estados Unidos		Sí		

Notas: 1. Francia se retiró de la estructura militar integrada de la OTAN en 1996. Por lo demás, es miembro de pleno derecho de la OTAN.

2. Son países socios de la UEO: Bulgaria, República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, Rumanía, República Eslovaca y Eslovenia.

3. Este no es un documento oficial. Ha sido elaborado a fin de ampliar la información del punto 3.6.

ANEXO III

al Dictamen del Comité Económico y Social

Organigrama que muestra las relaciones entre las diversas organizaciones mencionadas en el dictamen del Comité Económico y Social

(Nota: Este esquema no es un documento oficial. Ha sido elaborado por el ponente como memorándum)

