



COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

Bruselas, 5.12.2007  
COM(2007) 764 final

**COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN AL PARLAMENTO EUROPEO, AL  
CONSEJO, AL COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO Y AL COMITÉ DE  
LAS REGIONES**

**ESTRATEGIA PARA UNA INDUSTRIA EUROPEA DE LA DEFENSA MÁS SÓLIDA  
Y COMPETITIVA**

{SEC(2007) 1596}  
{SEC(2007) 1597}

# **COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN AL PARLAMENTO EUROPEO, AL CONSEJO, AL COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO Y AL COMITÉ DE LAS REGIONES**

## **ESTRATEGIA PARA UNA INDUSTRIA EUROPEA DE LA DEFENSA MÁS SÓLIDA Y COMPETITIVA**

### **1. INTRODUCCIÓN**

El volumen de negocio anual de la industria europea de la defensa supera los 55 000 millones de euros. Dicha industria representa en torno al 30% de la producción mundial y cuenta con más de 300 000 empleados. Hace veinte años, el volumen de negocio real y el empleo duplicaban prácticamente el nivel actual. Desde el final de la Guerra Fría, se han revisado las estrategias de defensa, se han remodelado las fuerzas armadas europeas y se ha reducido el gasto en el sector.

En Europa, una sólida base tecnológica e industrial de la defensa (BTID) sigue siendo un puntal fundamental de la Política Europea de Seguridad y Defensa (PESD). La configuración de la PESD dota a la UE de capacidad de actuación autónoma para responder a las crisis internacionales, sin perjuicio de las acciones que lleve a cabo la OTAN. La BTID genera las capacidades necesarias para afrontar no sólo los retos de la defensa global, sino también los emergentes de la seguridad. Sólo una BTID competitiva puede dotar a Europa de autonomía, asequibilidad y capacidad para cooperar a nivel internacional en el desarrollo y la producción de equipos de defensa.

Europa cuenta con varias empresas competitivas tanto a nivel de la UE como a nivel mundial y, en numerosos segmentos del mercado, suministra capacidades que se sitúan a la cabeza mundial. Su industria también tiene el potencial necesario para producir todas las capacidades que se necesiten para afrontar los retos mundiales y suministrar fuerzas que actúen en todo el mundo, en nombre de la UE, con los equipos y sistemas de alto rendimiento que requieran. Una tarea clave consiste en definir claramente las capacidades que las fuerzas armadas europeas necesitan para afrontar dichos retos, por lo que la Agencia Europea de Defensa (AED), en colaboración con el Comité Militar de la UE, está elaborando un Plan de Desarrollo de Capacidades destinado a identificar las necesidades y desarrollos prioritarios en la materia.

El sector de la defensa hace un uso intensivo de la tecnología, y su investigación y desarrollo de vanguardia tienen efectos indirectos en otros ámbitos. La defensa está interrelacionada con la electrónica, las tecnologías de la información y la comunicación, el transporte, la biotecnología y la nanotecnología. Juntas, estas industrias constituyen una fuente de oportunidades, innovación y conocimiento que estimula el desarrollo y el crecimiento de toda la economía.

Además, muchas de las nuevas tecnologías desarrolladas para el sector de la defensa se han convertido en motores del crecimiento en sectores civiles, como el posicionamiento global, internet o la observación de la tierra. Poco a poco, esto se va convirtiendo en un proceso de ida y vuelta, ya que los sectores civiles también contribuyen a la defensa (por ejemplo, con el desarrollo de *software*). Este enriquecimiento mutuo creciente es importante para la Estrategia Europea de Lisboa para el Crecimiento y el Empleo.

Por otro lado, cada vez es más difícil definir el sector, ya que los límites entre defensa, seguridad y tecnologías civiles (como la electrónica o las telecomunicaciones) están haciéndose menos precisos. Las misiones de paz y el impacto del terrorismo han hecho que se difuminen las fronteras entre la seguridad interior y exterior, y que sea necesario mejorar la coordinación de políticas entre ambas.

No obstante, hay claros indicios de que la industria europea de la defensa no avanza debido a un marco político y jurídico inadecuado. Una reciente publicación del Parlamento Europeo<sup>1</sup> demostraba el alto coste de una «no Europa», con diferentes legislaciones nacionales, procedimientos de autorización o listas de control de exportaciones, ausencia de intercambio de información, etc.; todo lo cual se traduciría en papeleo y duplicaciones, obstaculización de la innovación y aumento de los precios, e iría en detrimento de la competitividad.

En la presente Comunicación se plantea una «Estrategia para una industria europea de la defensa más sólida y competitiva». Se reconoce el carácter especial de la industria y su relación única con los gobiernos, pero se argumenta que hay mucho margen de actuación para dar rienda suelta a todo su potencial, a fin de garantizar su rentabilidad para los Estados miembros y el suministro eficaz y efectivo de las capacidades necesarias para la PESD.

## **2. EVOLUCIÓN DEL MERCADO EN LA INDUSTRIA DE LA DEFENSA**

Los gobiernos dominan el sector a través de diversas posiciones, como legisladores, propietarios, accionistas mayoritarios, financiadores de I+D y principales consumidores. Sin embargo, hay muchas otras partes implicadas en el establecimiento del marco político y regulador en el que ha de operar el sector. Las políticas de defensa y seguridad vienen determinadas por la Unión Europea, la OTAN y los distintos Estados miembros. La configuración del marco regulador es consecuencia de los requisitos del Tratado, las políticas comunitarias y la voluntad de los Estados miembros. El objetivo de la AED, en cuyo seno los Estados miembros y la Comisión trabajan conjuntamente, es respaldar al Consejo y a los Estados miembros en su esfuerzo por mejorar las capacidades defensivas europeas e impulsar una BTID europea.

---

<sup>1</sup> *The Cost of Non-Europe in the Area of Security and Defence* (el coste de una «no Europa» en el área de seguridad y defensa).

## 2.1. Condiciones financieras

Los presupuestos nacionales de defensa constituyen el principal factor determinante de las perspectivas del sector. Dichos presupuestos, que reflejan las políticas y prioridades nacionales, se redujeron a la mitad (a modo de «dividendo de paz») a lo largo de los últimos veinte años que siguieron al final de la Guerra Fría (del 3,5% del PIB en la década de los ochenta se ha pasado a una media actual del 1,75%), dando lugar a una disminución del volumen de negocio y el empleo. Según la AED<sup>2</sup>, **parece poco probable que en Europa se produzca un aumento del gasto global en defensa**. En Europa, el porcentaje del total del presupuesto de defensa que representa la inversión en investigación y tecnología, desarrollo y contratación pública es mucho menor que en los Estados Unidos. Al mismo tiempo, **el coste de los equipos militares ha aumentado y se han reestructurado las fuerzas armadas, por lo que la urgencia por mejorar la competitividad y lograr rentabilidad se hace todavía más imperiosa**.

Si bien en el pasado algunos Estados miembros podían permitirse mantener una BTID íntegra, los presupuestos nacionales de defensa por sí solos ya no pueden financiar el desarrollo de una gama completa de productos de calidad y cada vez son menos frecuentes los programas nacionales de defensa nuevos.

La disminución del gasto europeo en defensa también ha repercutido en la inversión en investigación y tecnología. No sólo el presupuesto de defensa de los Estados Unidos es prácticamente dos veces superior a la suma de todos los presupuestos de defensa europeos, sino que dicho país destina en torno al 35% de su presupuesto total a la inversión, frente a tan sólo en torno al 20% en Europa, y su gasto en I+D en materia de defensa es seis veces superior. Además, la inversión europea en I+D está fragmentada, lo que da lugar a duplicaciones y al derroche de unos recursos escasos.

## 2.2. Fragmentación del mercado

Si bien la producción en defensa se concentra en seis Estados miembros (Alemania, España, Francia, Italia, Suecia y Reino Unido), en toda Europa pueden encontrarse empresas que fabrican equipos y sistemas auxiliares. Sin embargo, los Estados miembros gastan un promedio del 85% de su presupuesto de equipamiento en el mercado nacional.

Los gobiernos europeos muestran una clara **preferencia por sus propias industrias nacionales de defensa**, no sólo para proteger el empleo e impulsar la inversión, sino también para garantizar la seguridad del aprovisionamiento y la información. Los Estados miembros son reacios a aceptar la dependencia mutua. La consecuencia es que los fabricantes procedentes de otros Estados miembros tienen un acceso limitado, cuando no nulo, a los mercados nacionales de defensa. Esto se traduce en un alto grado de duplicación, que se refleja en los ochenta y nueve programas diferentes de armas con que cuenta la UE, frente a sólo veintisiete en los Estados Unidos.

---

<sup>2</sup> *Long-term vision – A perspective on industry* (Visión a largo plazo – Una perspectiva sobre la industria), refrendado por el Comité de Dirección de la AED en septiembre de 2006.

Además, en virtud del artículo 296 TCE, por motivos de seguridad nacional los Estados miembros pueden incumplir las normas del mercado interior. En concreto, los Estados miembros no están obligados a facilitar información cuya divulgación consideren contraria a los intereses esenciales de su seguridad y pueden adoptar las medidas relativas a «la producción o al comercio de armas, municiones y material de guerra» que estimen necesarias para la protección de los intereses esenciales de su seguridad. No obstante, estas medidas no deben «alterar las condiciones de competencia en el mercado común respecto de los productos que no estén destinados a fines específicamente militares».

La fragmentación en Europa de los mercados nacionales de bienes de la industria de la defensa es el resultado de los factores que figuran a continuación:

- El uso extensivo que hacen los Estados miembros del artículo 296 TCE **para que los contratos de defensa se libren del cumplimiento de la normativa de la UE en materia de contratación pública**, pese a que el Tribunal de Justicia ha establecido que el uso de la exención en cuestión ha de limitarse a supuestos excepcionales, claramente definidos y justificados individualmente.
- Los sistemas nacionales de **control de transferencias de equipos de defensa** en el interior de la UE, que no distinguen entre exportaciones a terceros países y transferencias entre Estados miembros. El resultado es un papeleo innecesario que cuesta a las empresas más de 400 millones de euros al año. Estos elevados costes limitan aún más las oportunidades comerciales para las PYME subcontratistas competitivas de otros Estados miembros.
- La legislación sobre **control de recursos estratégicos de defensa**, que algunos Estados miembros han revisado en los últimos años (entre otros: Reino Unido en 2002, Alemania en 2004 y Francia en 2005) y que a menudo no tienen en cuenta la dimensión europea.
- La infrecuente cooperación y coordinación *ad hoc* entre Estados miembros para la definición de requisitos, I+D o programas comunes de producción. El resultado de establecer **requisitos de defensa** desde una perspectiva nacional se agrava aún más al recurrir a **normas** no armonizadas que obstaculizan la cooperación en I+D y en programas de producción.
- La distorsión creada por los **requisitos de compensación** (órdenes de compensación) que muchos Estados miembros siguen imponiendo en relación con los contratos públicos de defensa. Aunque suele decirse que ayudan a sostener el gasto en defensa y, en cierta medida, reflejan las debilidades de la estructura actual de la industria y los mercados europeos de defensa, existe el peligro de que los países compradores se preocupen menos de la competitividad del producto que del atractivo de las compensaciones propuestas.

### 2.3. Mercados exteriores

Los gobiernos europeos no se imponen restricciones a la hora de elegir a sus socios comerciales en materia de defensa, lo que significa que, pese a que existe una clara preferencia por los mercados nacionales, una parte significativa del equipamiento europeo de defensa se importa, en particular de los Estados Unidos. Mientras que los fabricantes de este último país pueden acceder a la mayoría de los mercados europeos, los productores de la UE se encuentran a menudo las puertas cerradas cuando tratan de exportar sus bienes de defensa a los Estados Unidos. Esto hace que sea más difícil para las industrias europeas del sector de la defensa repartir costes y mantener y desarrollar su pericia en materia de diseño.

### 2.4. Conclusión

La mejora de la competitividad a largo plazo es crucial para la industria europea de la defensa y para los objetivos europeos de seguridad y defensa. El proceso de adaptación industrial debería encaminarse hacia una mayor especialización que diera lugar a una cadena de suministro más integrada y a una BTID europea más competitiva.

**Hasta ahora, la adaptación de la industria de la defensa ha sido básicamente nacional.** Pese a que han tenido éxito algunas fusiones transfronterizas en el seno de la UE, la mayor parte de la colaboración europea se ha materializado en forma de empresas o programas conjuntos, con un impacto limitado en la mejora de la competitividad. Esto ha ralentizado la consolidación, la especialización, la modernización y la reestructuración en la industria europea de la defensa y ha limitado la liberación de capital para ser utilizado de manera más productiva en otras áreas de la economía.

Si la industria sigue adaptándose a la escasa frecuencia de los programas de defensa nuevos y al gasto relativamente bajo en investigación e inversión, cada vez será más costoso mantener la capacidad de producción y, lo que es más importante desde el punto de vista estratégico, las instalaciones de I+D en Europa. El capital ya ha empezado a migrar hacia los Estados Unidos o hacia otros países en busca de una mayor rentabilidad de la inversión.

**Si Europa quiere conservar una BTID dinámica y sólida, el planteamiento actual ha dejado de ser válido. Si no cambian las políticas, la industria europea corre el riesgo de convertirse en un operador especializado, abasteciendo, sobre todo, a los contratistas principales no europeos y poniendo en peligro las capacidades industriales de desarrollo autónomo de las capacidades necesarias para la PESD.**

Para mejorar el fragmentado enfoque que se tiene en la actualidad respecto de la industria de la defensa en Europa, **es necesaria una estrategia dinámica**, una estrategia que mejore la competitividad de la industria de la defensa, la prepare para futuros retos, promueva su capacidad de innovación, preserve y aumente el empleo de calidad y desarrolle sus puntos fuertes.

### 3. ACCIONES PARA REFORZAR EL MERCADO EUROPEO DE LA INDUSTRIA DE LA DEFENSA

En el presente capítulo se expone **un amplio abanico de acciones** en torno a las cuales la Comisión seguirá trabajando estrecha y eficazmente con sus socios y, en particular, con la AED, para garantizar el mejor resultado. Se trata de medidas destinadas a mejorar la coordinación global, reforzar el mercado interior de los bienes de defensa y contribuir al necesario proceso de adaptación y modernización en Europa.

#### 3.1. Políticas para mejorar el funcionamiento del mercado interior de los productos de defensa

##### 3.1.1. Nueva legislación

Para la Comisión, mejorar el funcionamiento del mercado interior de los productos de defensa constituye una prioridad. Por ello, la presente Comunicación va acompañada de una propuesta de Directiva sobre las transferencias de productos de defensa dentro de la UE y una propuesta de Directiva sobre contratos públicos de defensa. El objetivo de ambas propuestas es contribuir al establecimiento progresivo de un mercado europeo de equipos de defensa, en el que los proveedores establecidos en un Estado miembro puedan abastecer, sin restricciones, a todos los Estados miembros. Estas propuestas proporcionan un marco esencial para el establecimiento de una industria de defensa más sólida y competitiva, por lo que deberían aplicarse lo antes posible.

La propuesta de **Directiva sobre las transferencias de productos de defensa dentro de la UE** facilitará las transferencias en cuestión mediante la eliminación del papeleo innecesario. Los gobiernos de la UE que compren a proveedores establecidos en otro Estado miembro verán mejorada la seguridad del suministro. Mediante la disminución significativa de los costes de solicitud de licencias y permitiendo a los integradores de sistemas que abran sus cadenas de suministro en condiciones más previsibles, las nuevas normas aumentarán las oportunidades de las pequeñas y medianas empresas (PYME) competitivas para suministrar componentes o subsistemas y, de este modo, contribuir a imprimir un mayor dinamismo al mercado europeo.

La propuesta de **Directiva sobre contratos públicos de defensa** mejorará el grado de apertura y competitividad de los mercados de defensa de la UE, teniendo en cuenta características específicas como la seguridad del suministro y la seguridad de la información. Asimismo, disminuirá el abigarrado conjunto regulador que rige en este ámbito. Aumentará la competencia y la transparencia y, de este modo, ayudará a las PYME a encontrar subcontratos y a pujar por ellos. Esta iniciativa, al proporcionar nuevas normas aplicables a la contratación pública de armas, municiones y material de guerra y a determinados artículos de seguridad no militares de carácter sensible, debería limitar el uso del artículo 296 TCE a casos excepcionales, tal y como determinó el Tribunal de Justicia, y basarse en medidas anteriores adoptadas por la Comisión<sup>3</sup> y la AED para promover una mayor apertura de los mercados de defensa.

---

<sup>3</sup> COM(2006) 779.

### 3.1.2. Otras medidas

El funcionamiento del mercado europeo de equipos de defensa puede seguir mejorando, minimizando para ello otros **obstáculos a la integración del mercado de la industria de defensa.**

La Comisión **fomentará el uso de normas comunes** para facilitar la apertura de los mercados de defensa. Ya ha reunido a las partes interesadas para elaborar un «Manual de Normalización de la Defensa» y está trabajando con la AED para promover su uso. **Asimismo, invita a los Estados miembros a utilizar plenamente el Manual en sus contratos públicos de defensa.**

La eficacia de la nueva Directiva sobre las transferencias de productos dentro de la UE y la Directiva sobre contratos públicos de defensa mejoraría **si aumentara la confianza mutua entre los Estados miembros.** Para ello es necesario un régimen común de garantías adecuadas, respaldado por posibilidades de control, tanto en materia de financiación tecnológica como de entrega. Es posible que un régimen semejante, que aportaría seguridad estable al suministro y a la información industrial, tenga que implantarse progresivamente, empezando por los Estados miembros que ya están preparados para aceptar la dependencia mutua, pero trabajando hacia el establecimiento de un régimen que acabe englobándolos a todos. A partir de 2008, la Comisión **investigará, en estrecha colaboración con los Estados miembros, las posibilidades de implantar un sistema europeo de seguridad de la información** que permita el intercambio de información confidencial entre Estados miembros y empresas europeas. El ejercicio de investigación tendrá en cuenta el alcance, el contenido y la forma potenciales de semejante sistema.

El **abigarrado conjunto vigente de legislación nacional sobre control de recursos estratégicos de defensa** impide la consolidación, la eliminación de la duplicación y el desarrollo de industrias más eficaces. Asimismo, en el futuro podría resultar inadecuado para **garantizar el control de recursos en una cadena de suministro más europea.** Es claramente necesario establecer el equilibrio entre la libertad de inversión y la protección de los intereses de la seguridad por lo que se refiere al control del material y otros recursos considerados esenciales. En 2008, la Comisión empezará con un **estudio que defina el modo en que puede abordarse el control de los recursos en el futuro** para garantizar el aprovisionamiento competitivo a nivel europeo. En dicho estudio se tendrán en cuenta las diferentes posibilidades con las que cuenta Europa para proteger sus intereses esenciales de defensa y seguridad.

La Comisión seguirá recurriendo, cuando resulte necesario, a las disposiciones pertinentes del Tratado y a los instrumentos legales que tiene a su disposición para **garantizar la competencia leal** en relación con los bienes de la industria de defensa y para evitar las distorsiones de la competencia en los mercados no militares.

- Desde una perspectiva económica, todas las **compensaciones** pueden distorsionar el funcionamiento de los mercados y obstaculizar la integración de los mercados europeos de defensa. Por tanto, el objetivo último es crear unas condiciones de mercado y una estructura de BTID europea en las que dejen de ser necesarias dichas prácticas, teniendo cuidado de que no se vea afectado el grado de competitividad de las empresas europeas frente al de los proveedores de terceros países.

- La apertura progresiva del mercado, junto con la mejora de la seguridad del suministro entre Estados miembros, así como unas normas adecuadas en materia de contratación pública en toda la UE aumentarían la transparencia y disminuirían la necesidad de recurrir al artículo 296 TCE. No obstante, en el contexto de la apertura de mercados, todavía es más **importante velar por el establecimiento de la igualdad de condiciones**. Así pues, si se quiere alcanzar la necesaria confianza mutua, las ayudas a las industrias de la defensa han de ser totalmente transparentes.

### 3.2. Políticas para mejorar la coordinación global

Los Estados miembros deben asumir sus responsabilidades para dotar colectivamente a la PESD de las herramientas industriales y tecnológicas que necesita. Al ser de su competencia la cuestión de la capacidad militar, podrían tratar de alcanzar el mejor nivel de rendimiento, poniendo en común los recursos de programas europeos civiles y militares y utilizando tecnología de usos múltiples y normas comunes, para obtener soluciones más rentables.

#### 3.2.1. Agrupamiento de la demanda

Así pues, es necesario **un intercambio permanente de ideas sobre planificación e inversión en materia de defensa**. Esto significa que los Estados miembros han de ser más transparentes entre sí y estar dispuestos a concentrarse en menos actividades que en la actualidad, focalizándose en centros de excelencia que deberían surgir de un proceso básicamente orientado hacia el mercado. Dadas las prolongadas escalas de tiempo en que se mueven la I+D, la vida de los productos y la optimización interna en el ámbito de la defensa, **la sincronización de los Estados miembros en cuanto a planificación de la contratación pública es un primer paso necesario** para coordinar la demanda. La AED está trabajando en las maneras de abordar la cuestión. Además, la transparencia entre Estados miembros en cuanto a la planificación a medio y largo plazo en el ámbito de la defensa permitiría detectar oportunidades de proyectos de inversión conjunta, adquisiciones agrupadas y especialización coherente de funciones. La AED ya ha empezado a **recoger información sobre el gasto en defensa de los Estados miembros para crear más posibilidades de coordinación de la inversión y agrupamiento de la demanda**. Este avance también podría llevar a definir programas europeos de cooperación, como los que está poniendo en práctica en la actualidad la Organización Conjunta de Cooperación en materia de Armamento (OCCAR).

#### 3.2.2. Agrupamiento de la inversión en I+D

En la actualidad, Europa gasta menos del 5% de sus presupuestos nacionales de defensa en I+D<sup>4</sup>. **Un aumento en el porcentaje del gasto de defensa destinado a I+D mejoraría la competitividad**, al estimular la capacidad innovadora de la industria europea de la defensa. Al mismo tiempo, tiene sentido encontrar maneras de **agrupar recursos de investigación y redes** a todos los niveles (político, industrial y científico) en el ámbito de la defensa. Esto es particularmente importante dado el impacto de la investigación colaborativa en una futura convergencia de los mercados.

---

<sup>4</sup> En 2005, veinticuatro países de la UE gastaron 9 000 millones de euros de un presupuesto total de 193 000 millones.

Los investigadores en defensa están desarrollando tecnologías a menudo similares a las de sus homólogos civiles en las fases previas al desarrollo de aplicaciones específicas. Para evitar la innecesaria duplicación, y teniendo en cuenta las necesidades y prioridades políticas en materia de seguridad civil y defensa, que pueden diferir, sería útil identificar sistemáticamente **las sinergias entre programas de investigación y desarrollo**, por ejemplo entre el programa de investigación en seguridad del VII Programa Marco y las actividades de investigación relacionadas con la defensa previstas, o coordinadas, por la AED.

Por otro lado, en septiembre de 2007 se puso en marcha un **Foro Europeo de Investigación e Innovación en materia de Seguridad** (ESRIF). Dicho Foro tiene previsto presentar en 2009 una Agenda Conjunta de Investigación en materia de Seguridad, a modo de orientación sobre la programación de estas cuestiones a nivel europeo y nacional. Este Foro, además, mejorará los canales de comunicación entre los sectores público y privado en el ámbito de la investigación europea sobre seguridad y aumentará la transparencia y la coordinación entre los diversos programas e iniciativas en curso.

### *3.2.3. Refuerzo de la posición de las PYME*

Las acciones presentadas en el apartado 3.1.1 **reforzarán por sí solas la posición de las PYME**. Asimismo, se han introducido disposiciones específicas para animar a las PYME a participar en el VII Programa Marco de Investigación en el ámbito temático de investigación en seguridad y a través de la iniciativa «Investigación en beneficio de las PYME», como el incremento del 50% al 75% del porcentaje de reembolso máximo para estas empresas y la introducción de normas simplificadas de participación. Para ayudar a las PYME a encontrar oportunidades comerciales y aprovecharlas, **la AED ha elaborado un Código de Mejores Prácticas en la Cadena de Suministro y un portal electrónico** que complementa el Código de Conducta en materia de Contratos Públicos de Defensa<sup>5</sup>. La Comisión seguirá de cerca la aplicación del Código de Mejores Prácticas de la AED, así como de la Directiva sobre contratos públicos de defensa una vez adoptada.

### **3.3. Políticas de acompañamiento**

Las medidas presentadas contribuirán a la competitividad de la industria de defensa europea y mejorarán la cooperación, especialización e innovación. El incremento de la competitividad de los mercados llevará al fortalecimiento de las empresas y a la creación de nuevos puestos de trabajo de calidad.

---

<sup>5</sup> <http://www.eda.europa.eu/ebbweb/>

### 3.3.1. *La apertura de mercados fuera de la UE*

Una industria de defensa europea fuerte y competitiva también se beneficiaría de las **oportunidades económicas externas a la UE**. Aunque se acusaría el posible impacto de las diferentes políticas de exportación nacionales, el incremento de las ventas en terceros mercados mejoraría el rendimiento y la rentabilidad de las inversiones en I+D, instalaciones de producción y capital humano. Por el momento, la industria europea de la defensa está efectivamente excluida del suministro del mercado estadounidense —salvo a través de instalaciones establecidas en los Estados Unidos—, como resultado de la legislación para salvaguardar la seguridad nacional, las disposiciones en materia de defensa que defienden la compra de productos norteamericanos y otras medidas. Por ello, a **la industria europea de la defensa le resulta difícil beneficiarse de las oportunidades económicas que surgen en los Estados Unidos**, mientras que, por el contrario, para las empresas estadounidenses es más fácil acceder a los mercados europeos.

Para mejorar el acceso de Europa al mercado estadounidense, es importante **garantizar que la industria europea de la defensa esté al nivel de sus competidores de los Estados Unidos en cuanto a innovación y calidad**. Un enfoque más europeo de la cooperación a nivel de la UE es el primer paso para reducir la dependencia tecnológica de Europa. En particular, la acción conjunta **para identificar y desarrollar tecnologías y capacidades industriales clave, y protegerlas**, aumentaría enormemente la credibilidad de la UE y disminuiría en gran medida la carga de las restricciones que impone el ITAR (Reglamento estadounidense sobre el tráfico internacional de armas).

La importancia del mercado estadounidense no debería desviar la atención del potencial que ofrecen los nuevos retos y oportunidades derivados de las economías que están emergiendo con rapidez y el posible resurgimiento de otros grandes competidores. A fin de velar por que las empresas europeas se beneficien de esas oportunidades económicas, en el marco del Código de Conducta de la UE en materia de Exportación de Armas la **Comisión acaba de presentar una estrategia renovada para el acceso a los mercados de las economías emergentes**<sup>6</sup>. En el contexto de esta iniciativa, la Comisión abordará las principales barreras de los mercados de defensa extranjeros identificadas en la base de datos de acceso a los mercados.

### 3.3.2. *Gestión del cambio*

La anticipación y gestión del cambio y la reestructuración forman parte de la política industrial. Si bien una industria que consiga superar con éxito los retos del mercado creará nuevas oportunidades y ventajas, puede que sufra algunos **costes de adaptación, como la pérdida de puestos de trabajo, en determinadas regiones y categorías de trabajadores**.

Las posibles consecuencias económicas y sociales de la mayor integración de los mercados en el sector de la defensa deberían abordarse a través de un diálogo social activo que facilite la gestión del cambio y la reestructuración. Algunas de las reformas adoptadas con arreglo al Plan de Acción de Ayudas Estatales de 2005 en relación con las ayudas regionales y de formación, entre otras, también pueden ser de ayuda para la anticipación y la gestión del cambio estructural, del mismo modo que pueden serlo los Fondos Estructurales y el Fondo Social Europeo, en particular.

---

<sup>6</sup> COM(2007) 183.

### 3.3.3. *Mejora de la gobernanza de los mercados de la industria europea de la defensa*

La creación de **la AED** confirmó la intención de Europa de ofrecer un marco efectivo para promover y mejorar la cooperación en materia de armamento y el desarrollo de las capacidades de defensa.

La participación de la Comisión en la Junta Directiva de la AED significa el reconocimiento de su papel en este delicado ámbito y proporciona una base sólida para los acuerdos de coordinación entre diversas acciones. Además, la AED y la Comisión comparten un diagnóstico común: la UE necesita una industria competitiva de la defensa que, a su vez, necesita un mercado europeo.

**El pleno potencial de la UE sólo puede aprovecharse si la cooperación es efectiva entre todas las partes interesadas.** La solución reside en un diálogo estructurado con los organismos competentes de los Estados miembros, en el seno del segundo pilar de la UE, y con la AED, en el marco de la atribución vigente de competencias, para optimizar las sinergias entre todos los aspectos de las políticas que afectan a la competitividad de la industria de la defensa.

En este sentido, la UE debería tener a su disposición un mecanismo adecuado que garantice la reflexión, a nivel europeo, **sobre los retos y cuestiones clave en materia de seguridad y defensa, en especial la competitividad industrial, teniendo en cuenta los recursos existentes a nivel nacional, como los grupos de reflexión.** La Comisión estudiará la **mejor manera de lograrlo** con todas las partes interesadas.

## 4. CONCLUSIÓN

Ha llegado el momento de actuar con decisión para mejorar la competitividad de las industrias europeas de defensa. Dicho de otro modo, si seguimos por el camino actual, los ciudadanos europeos continuarán pagando en exceso y recibiendo muy poco por lo que se refiere a defensa y seguridad, y la industria europea de la defensa perderá su ventaja competitiva.

La estrategia expuesta en la presente Comunicación creará mejores condiciones para que la industria europea de la defensa esté preparada para futuros retos, incrementando su competitividad, fomentando la innovación y aprovechando los puntos fuertes actuales, dando lugar, así, a un mercado más justo y preservando y creando empleo de calidad. Esta estrategia está destinada a garantizar que la industria europea de la defensa pueda proporcionar las mejores capacidades para la PESD.

Los Estados miembros, la AED y la Comisión deben tomar las medidas necesarias, tanto a nivel individual como colectivo, para promover la coordinación de una política global destinada a reforzar el mercado interior en relación con la industria europea de la defensa. La presente Comunicación ofrece una idea general de la contribución de la Comisión a este objetivo común.