

RECOMENDACIONES

RECOMENDACIÓN (UE) 2018/624 DE LA COMISIÓN

de 20 de abril de 2018

sobre el acceso transfronterizo al mercado de los subproveedores y las pymes del sector de la defensa

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, y en particular su artículo 292,

Considerando lo siguiente:

- (1) En diciembre de 2013, el Consejo Europeo fijó el objetivo de lograr una base industrial y tecnológica de la defensa europea (BITDE) mejor integrada y más sostenible, innovadora y competitiva, que consideraba necesaria para desarrollar y mantener las capacidades de defensa y aumentar la autonomía estratégica de Europa y su capacidad de actuar en cooperación con los socios. En este contexto, subrayó la importancia del acceso transfronterizo al mercado para las pequeñas y medianas empresas (pymes) e instó a la Comisión a investigar las posibilidades de medidas adicionales para abrir las cadenas de suministro a las pymes de todos los Estados miembros; señaló, además, que las pymes son un elemento importante de la cadena de suministro de la defensa y una fuente de innovación, y que actúan como catalizadores clave de la competitividad ⁽¹⁾.
- (2) El Plan de Acción Europeo de la Defensa, de 30 de noviembre de 2016, anunciaba que la Comisión formularía recomendaciones para facilitar el acceso transfronterizo al mercado de las pymes y las empresas intermedias del sector de la defensa. Así lo confirmó también la Comunicación de la Comisión «Poner en marcha el Fondo Europeo de Defensa» ⁽²⁾, adoptada el 7 de junio de 2017.
- (3) La Comisión considera que disponer de cadenas de suministro transfronterizas competitivas constituye un componente fundamental de una BITDE mejor integrada y más competitiva, y que el mercado europeo de equipos de defensa debe ofrecer oportunidades a todas las empresas europeas, independientemente de su tamaño y su ubicación.
- (4) A la elaboración de la presente Recomendación ha contribuido el Grupo consultivo de la Comisión sobre el acceso transfronterizo de las pymes a los contratos de defensa y seguridad, que terminó sus trabajos y publicó su informe final en noviembre de 2016 ⁽³⁾, así como expertos de los Estados miembros. Forma parte de una amplia gama de iniciativas y actividades de la Comisión destinadas a apoyar a las pymes que actúan en el ámbito de la defensa.
- (5) Al elaborar la presente Recomendación se ha tenido en cuenta asimismo el trabajo realizado por la Agencia Europea de Defensa (AED) ⁽⁴⁾ en los ámbitos de la contratación pública, las capacidades individuales, la financiación y la capacidad de las pymes del sector de la defensa ⁽⁵⁾.
- (6) Dado que los actores industriales, especialmente los contratistas principales, desempeñan un papel fundamental en el sector de la defensa, la Comisión, además de elaborar la presente Recomendación, ha iniciado también un diálogo con las partes interesadas del sector, con miras a determinar y acordar posibles nuevas acciones destinadas a crear en él las condiciones para desarrollar cadenas de suministro transfronterizas competitivas.

⁽¹⁾ La presente Recomendación aborda cuestiones relacionadas directamente con la participación transfronteriza de las pymes y las empresas intermedias en los contratos públicos del sector de la defensa, pero no entra en asuntos que podrían tener una influencia significativa pero indirecta sobre ellas, en particular, las transferencias dentro de la UE de productos relacionados con la defensa, la normalización y la certificación.

⁽²⁾ Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones «Poner en marcha el Fondo Europeo de Defensa» [COM(2017) 295 final].

⁽³⁾ <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/20354/?locale=es>.

⁽⁴⁾ <https://www.eda.europa.eu/>.

⁽⁵⁾ Para obtener una visión general de las actividades de la AED en este ámbito, véanse <https://www.eda.europa.eu/procurement-biz/information/eda-market-industry-policies> y [https://www.eda.europa.eu/what-we-do/activities/activities-search/small-and-medium-sized-enterprises-\(smes\)](https://www.eda.europa.eu/what-we-do/activities/activities-search/small-and-medium-sized-enterprises-(smes)).

- (7) El acceso transfronterizo al mercado de las pymes y las empresas intermedias del sector de la defensa podría mejorar considerablemente si los Estados miembros emprendieran las acciones pertinentes. La presente Recomendación debe, por lo tanto, enumerar tipos de acciones que podrían poner remedio a algunos de los problemas a los que se enfrentan las pymes y las empresas intermedias, o ayudarlas a integrarse en las cadenas de suministro de la defensa.
- (8) Obtener información con antelación sobre los planes y los proyectos de armamento futuros permitiría a las pymes y las empresas intermedias anticipar mejor las evoluciones del mercado y valorar su posible participación en proyectos y contratos de defensa.
- (9) Dar publicidad a los contratos cuyo valor sea inferior al umbral establecido por los artículos 8 y 9 de la Directiva 2009/81/CE del Parlamento Europeo y del Consejo ⁽¹⁾ redundaría en un aumento de la competencia y, además, alentaría a las pymes a participar en el sector de la defensa. Los poderes adjudicadores no deben limitar dicha publicidad al ámbito de su propio Estado miembro.
- (10) La complejidad de la información contenida en los pliegos de contratación que los poderes adjudicadores ponen a disposición de los licitadores o los licitadores potenciales podría disuadir a las empresas nuevas y más pequeñas de entrar en el mercado de la contratación pública. Por consiguiente, dicha información debe ser pertinente y estar bien estructurada.
- (11) La magnitud de las ofertas públicas del sector de la defensa y los requisitos de aptitud para la prestación de servicios ligados a ellas constituyen obstáculos adicionales para las pymes y las empresas intermedias. Para abordar esta cuestión podría servir de ayuda celebrar varios contratos distintos de menor tamaño dentro de un mismo procedimiento de contratación pública.
- (12) Si se alargaran los plazos de presentación de las ofertas, las pymes y las empresas intermedias resultarían beneficiadas, ya que dispondrían de más tiempo para detectar las oportunidades de negocio y organizar su participación.
- (13) La posibilidad de recurrir a las capacidades de otros operadores económicos, como los subcontratistas y otros participantes en consorcios o agrupaciones, facilita el acceso al mercado de contratación pública, en especial cuando están en juego compras particularmente grandes. Los operadores económicos interesados en obtener contratos públicos deben ser conscientes de estas oportunidades desde el principio.
- (14) La extensión y complejidad de los documentos de licitación, así como la obligación de proporcionar pruebas y certificados, son aspectos que pueden disuadir a las empresas, especialmente a las pymes y las empresas intermedias, de entrar en el mercado de los contratos públicos de defensa. Para facilitar el acceso a dicho mercado, los poderes adjudicadores deben convenir en evaluar, cuando sea posible, los criterios de selección cualitativos durante la fase de presentación de ofertas únicamente sobre la base de las pruebas preliminares facilitadas por los licitadores, y exigir la presentación de los documentos y certificados justificativos que prueben el cumplimiento de dichos criterios justo antes de la firma del contrato. La prueba preliminar por lo que respecta al cumplimiento de los criterios de selección cualitativos podría adoptar la forma de una declaración del interesado normalizada, el documento europeo único de contratación (DEUC) ⁽²⁾.
- (15) La cooperación regional entre los Estados miembros y la creación de agrupaciones empresariales son otras opciones que podrían contribuir a impulsar la posición de las empresas más pequeñas en el mercado.
- (16) El principal activo que las pymes podrían aportar a la industria de la defensa es su capacidad de innovación. Todas las iniciativas de apoyo al ámbito de la investigación y la tecnología (I+D) deben, por tanto, tener especialmente en cuenta a las pymes y garantizar su participación efectiva en la medida de lo posible.
- (17) El desarrollo de las capacidades individuales especialmente necesarias para la industria de la defensa podría permitir que nuevos actores entraran en el mercado europeo de la defensa.

⁽¹⁾ Directiva 2009/81/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de julio de 2009, sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de determinados contratos de obras, de suministro y de servicios por las entidades o poderes adjudicadores en los ámbitos de la defensa y la seguridad, y por la que se modifican las Directivas 2004/17/CE y 2004/18/CE (DO L 216 de 20.8.2009, p. 76).

⁽²⁾ Documento europeo único de contratación (DEUC), definido por el Reglamento de Ejecución (UE) 2016/7 de la Comisión, de 5 de enero de 2016, por el que se establece el formulario normalizado del documento europeo único de contratación (DO L 3 de 6.1.2016, p. 16), en virtud del artículo 59 de la Directiva 2014/24/UE.

HA ADOPTADO LA PRESENTE RECOMENDACIÓN:

1. TERMINOLOGÍA

A efectos de la presente Recomendación, debe entenderse «pyme» en el sentido de la definición que da la Recomendación 2003/361/CE de la Comisión ⁽¹⁾, mientras que por «empresa intermedia» debe entenderse una empresa mayor que una pyme, pero que no es la contratista principal en un contrato para el suministro de sistemas de defensa complejos.

A lo largo del texto de la presente Recomendación, debe entenderse que las referencias a los «poderes adjudicadores» incluyen tanto a los poderes adjudicadores, a tenor del artículo 2, apartado 1, de la Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo ⁽²⁾, como a las entidades adjudicadoras, a tenor del artículo 4 de la Directiva 2014/25/UE del Parlamento Europeo y del Consejo ⁽³⁾. Las recomendaciones dirigidas a los poderes o las entidades adjudicadoras se refieren a la adjudicación de contratos en los ámbitos de la defensa y la seguridad, con arreglo al artículo 2 de la Directiva 2009/81/CE.

2. CONTRATACIÓN PÚBLICA

2.1. Planes y prioridades a largo plazo

Los Estados miembros deben facilitar, siempre que sea posible y resulte pertinente, información anticipada sobre sus planes futuros a largo plazo en relación con el armamento (requisitos y prioridades en cuanto a la capacidad y en materia de I+D). Pueden hacerlo de las siguientes maneras: publicando documentos de planificación; organizando eventos específicos abiertos a empresas procedentes de distintos Estados miembros (contratistas principales, pymes y empresas intermedias); y facilitando información, de forma transparente y no discriminatoria, a la industria de la defensa, incluidas la Asociación de Industrias Aeroespaciales y de Defensa de Europa (ASD), las asociaciones de la industria de la defensa nacionales y otras organizaciones empresariales de defensa y seguridad (por ejemplo, agrupaciones empresariales), para garantizar que la información pertinente se difunda por toda la Unión. Debe procurarse que, mediante dichas acciones, no se dé lugar a una distorsión de la competencia ni a una infracción de los principios de no discriminación y transparencia.

2.2. Publicación voluntaria y medidas de transparencia

Los poderes adjudicadores deben utilizar, tanto como sea posible, herramientas de publicidad previa a la contratación, tales como anuncios de información previa ⁽⁴⁾, y organizar eventos específicos sobre planes de contratación anticipada y proyectos concretos. Dichos eventos deben destinarse a empresas procedentes de distintos Estados miembros (contratistas principales, pymes y empresas intermedias). La información pertinente podría difundirse por toda la industria de la defensa, incluidas la ASD, las asociaciones de la industria de la defensa nacionales y otras organizaciones empresariales de defensa y seguridad (por ejemplo, agrupaciones empresariales). Al utilizar estas herramientas, los poderes adjudicadores deben prestar atención al cumplimiento de los principios de transparencia y no discriminación, y dejar claro el carácter provisional de los planes de contratación de que se trate.

Los poderes adjudicadores deben intentar dar publicidad a las oportunidades de contratación pública de la forma más amplia posible, yendo incluso más allá de los requisitos legales aplicables. Esto implica, por ejemplo, publicitar lo más extensamente posible la información del anuncio de licitación una vez haya sido enviado para su publicación en el Suplemento al *Diario Oficial de la Unión Europea* (diario electrónico de licitaciones: Tenders Electronic Daily, TED), y proporcionar un mecanismo para que los operadores económicos interesados en futuras convocatorias se suscriban a una lista de correos sobre los anuncios publicados.

En el caso de los contratos cuyo valor esté por debajo del umbral establecido en los artículos 8 y 9 de la Directiva 2009/81/CE ⁽⁵⁾, los poderes adjudicadores deben, siempre que sea posible, dar publicidad a las oportunidades de contratación a través de su publicación voluntaria en los portales y sitios web pertinentes (no necesariamente en el

⁽¹⁾ Véase: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:es:PDF>.

⁽²⁾ Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, sobre contratación pública y por la que se deroga la Directiva 2004/18/CE (DO L 94 de 28.3.2014, p. 65).

⁽³⁾ Directiva 2014/25/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, relativa a la contratación por entidades que operan en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales y por la que se deroga la Directiva 2004/17/CE (DO L 94 de 28.3.2014, p. 243).

⁽⁴⁾ Artículo 30, apartado 1, de la Directiva 2009/81/CE.

⁽⁵⁾ Valor estimado de los contratos y de los acuerdos marco calculado en consonancia con el artículo 9. Los umbrales del artículo 8 se actualizan cada dos años; en la siguiente dirección se encuentra disponible la información general sobre los umbrales de contratación pública actuales: https://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/rules-implementation/thresholds_es.

TED), y enviar solicitudes de información o peticiones de oferta a las empresas de la Unión que pudieran estar interesadas. Debe procurarse que, mediante dichas acciones, no se distorsione la competencia ni se infrinjan los principios de no discriminación y transparencia. Los poderes adjudicadores deben también llevar a cabo procedimientos de licitación simplificados en el caso de los contratos de baja cuantía, incluso aunque la normativa nacional no obligue expresamente a ello.

2.3. Calidad de la información

Los poderes adjudicadores deben proporcionar al mercado pequeños elementos de información significativos y exactos (por ejemplo, la descripción de la contratación que se ofrece en los anuncios de licitación publicados en el TED). De este modo, las empresas pueden filtrar y detectar oportunidades, así como tomar decisiones fundadas respecto a si les interesa o no presentar una oferta.

Siempre que sea posible, deben proporcionar una traducción de cortesía de dicha información al inglés o a otra de las lenguas de uso común en el comercio del sector de la defensa, bien en el sitio web de la autoridad de contratación, bien para su publicación en el TED.

2.4. División en lotes

Los poderes adjudicadores deben considerar la posibilidad de dividir los contratos en lotes. Podrían considerar también la posibilidad de licitar en lotes separados y, al mismo tiempo, exigir a las empresas adjudicatarias de estos lotes que colaboren con el operador económico al que se haya adjudicado el contrato para la coordinación del proyecto completo (el contratista general).

2.5. Preparación y desarrollo de los procedimientos

El artículo 33 de la Directiva 2009/81/CE obliga a los poderes adjudicadores, al fijar los plazos de recepción de las solicitudes de participación y de las ofertas, a tener en cuenta, en particular, la complejidad del contrato y el tiempo necesario para preparar las ofertas, sin perjuicio de los plazos mínimos establecidos en dicho artículo. Los poderes adjudicadores deben, siempre que sea posible, conceder más tiempo del requerido por las normas de dicho artículo para presentar ofertas. Dicho plazo más amplio dará a la industria, especialmente a las pymes, más tiempo para decidir si acuden a la licitación, preparar y presentar su oferta y tomar las medidas necesarias para formar consorcios u organizar la subcontratación.

La contratación electrónica, especialmente la presentación de ofertas por medios electrónicos, ayuda a agilizar los procedimientos y reduce los trámites burocráticos y los costes administrativos. Esto puede reducir los obstáculos de acceso al mercado (costes de licitación), sobre todo para las empresas más pequeñas que disponen de recursos administrativos limitados. Siempre que sea posible, teniendo presente el objeto del contrato y, en particular, la necesidad de proteger la información clasificada, los poderes adjudicadores deben utilizar la contratación electrónica.

En el anuncio de licitación, los poderes adjudicadores deben recordar reiteradamente a los licitadores potenciales que tienen la posibilidad de valerse de la capacidad de otras partes, incluidos los subcontratistas ⁽¹⁾ o los miembros del mismo consorcio o agrupación ⁽²⁾, para cumplir los criterios de aptitud, de conformidad con el artículo 41, apartados 2 y 3, y el artículo 42, apartados 2 y 3, de la Directiva 2009/81/CE.

Los poderes adjudicadores deben tratar de aliviar la carga administrativa derivada del procedimiento de contratación. Por ejemplo, deben, en la medida de lo posible, evitar convocar numerosas reuniones de negociación y solicitar únicamente la información o la documentación necesarias para el procedimiento específico de que se trate.

2.6. Selección cualitativa

Los poderes adjudicadores deben vigilar la proporcionalidad de los criterios de selección y evitar establecer requisitos que no sean estrictamente necesarios. En el caso de la capacidad técnica y profesional, deben optar por criterios de selección que les permitan verificar si un licitador dispone de la capacidad requerida para el contrato en cuestión, y no evaluar su capacidad general. Por lo que se refiere a la capacidad económica y financiera, el volumen de negocios mínimo anual exigido no debe exceder del doble del valor estimado del contrato.

⁽¹⁾ Véanse el artículo 1, punto 22, y el artículo 21 de la Directiva 2009/81/CE.

⁽²⁾ Véanse el artículo 1, punto 13, y el artículo 5, apartado 2, de la Directiva 2009/81/CE.

Los requisitos relativos a la seguridad del abastecimiento y la seguridad de la información, como motivos de exclusión no obligatorios, los criterios de selección y las condiciones de ejecución del contrato deben también resultar proporcionados y estar en consonancia con las necesidades de la contratación de que se trate. En concreto, cuando se apliquen dichos requisitos, debe procurarse que se limiten a lo estrictamente necesario para alcanzar el objetivo perseguido, y garantizarse que no restrinjan indebidamente la competencia. Los Estados miembros deben asegurarse de que, cuando sea necesaria la habilitación de seguridad y los poderes adjudicadores tengan ante sí candidatos cuya habilitación de seguridad haya sido expedida por otro Estado miembro, se tomen las medidas adecuadas y oportunas para evaluar, observando lo dispuesto en el artículo 22 de la Directiva 2009/81/CE, si tal habilitación de seguridad es equivalente a la que se expide con arreglo a la legislación nacional del poder adjudicador ⁽¹⁾. Los Estados miembros deben esforzarse por garantizar que el cumplimiento de los requisitos relativos a la seguridad del abastecimiento y la seguridad de la información de otros Estados miembros por parte de sus empresas orientadas a la defensa sea posible y resulte creíble.

El artículo 38 de la Directiva 2009/81/CE exige la verificación de la aptitud de los candidatos, en consonancia con los criterios y por medio de pruebas establecidas por los poderes adjudicadores de conformidad con la Directiva. Dichas pruebas pueden consistir en certificados. No obstante, los poderes adjudicadores no están obligados a exigir que se presenten certificados y otros tipos de pruebas documentales al mismo tiempo que las ofertas. Para facilitar la participación en los procedimientos de licitación, los poderes adjudicadores deben considerar la posibilidad de aceptar, como prueba preliminar en el momento de presentación de las ofertas, declaraciones de los interesados relativas a:

- la situación personal del licitador (artículo 39 de la Directiva 2009/81/CE);
- la aptitud del licitador para ejercer la actividad profesional (artículo 40 de la Directiva 2009/81/CE);
- y el cumplimiento por parte del licitador de los criterios relativos a la capacidad económica y financiera y la capacidad técnica y profesional (artículos 41 a 44 de la Directiva 2009/81/CE).

La presentación de las pruebas y los certificados pertinentes se exigiría entonces únicamente en la fase de adjudicación, es decir, antes de la firma del contrato, pero después de la evaluación y la elección del adjudicatario. En este contexto, los Estados miembros deben considerar la posibilidad de permitir a los operadores económicos presentar o reutilizar una declaración del interesado mediante las declaraciones normalizadas (DEUC, conocido en la legislación general en materia de contratación pública, artículo 59 de la Directiva 2014/24/UE), completada, en su caso, con información que no aparezca en el DEUC.

Nada impide a los poderes adjudicadores solicitar más información, incluidos algunos o la totalidad de los documentos justificativos, en caso de que tengan dudas en algún momento del procedimiento, a fin de garantizar su correcto desarrollo. Esto puede resultar especialmente necesario si un poder adjudicador decide limitar el número de candidatos a los que se invitará a presentar una oferta o a dialogar (artículo 38, apartado 3, de la Directiva 2009/81/CE). Al realizar estas peticiones de información o de documentos justificativos, los poderes adjudicadores deben garantizar siempre el respeto del principio de no discriminación.

Los poderes adjudicadores no deben exigir a los licitadores que presenten documentos justificativos que ya obren en su poder o que puedan obtener con facilidad accediendo directamente a una base de datos nacional, de cualquier Estado miembro, que pueda consultarse de forma gratuita.

Siempre que sea posible, los poderes adjudicadores deben utilizar la opción de conceder a los candidatos que aún no hayan obtenido la acreditación de seguridad (de ser esta necesaria) un plazo adicional para obtenerla (artículo 42, apartado 1, letra j), párrafo tercero, de la Directiva 2009/81/CE). Como principio general, los poderes adjudicadores deben valerse siempre de la posibilidad de solicitar a los operadores económicos que presenten los documentos y certificados que falten relativos a los criterios de selección y exclusión, o que los hagan más explícitos si están poco claros (artículo 45 de la Directiva 2009/81/CE).

Los Estados miembros deben facilitar la utilización transfronteriza de la documentación y los certificados. En particular, deben velar por que se introduzca en e-Certis ⁽²⁾ y se actualice con regularidad la información que aparece en los certificados y en otros tipos de pruebas documentales utilizados para licitar de conformidad con la Directiva 2009/81/CE. Al llevar a cabo procedimientos de conformidad con la Directiva 2009/81/CE, los poderes adjudicadores deben utilizar el repositorio en línea e-Certis.

⁽¹⁾ El último párrafo del artículo 22 de la Directiva 2009/81/CE establece que «los Estados miembros reconocerán las habilitaciones de seguridad que consideren equivalentes a las expedidas de acuerdo con su legislación nacional, a pesar de la posibilidad de llevar a cabo y tener en cuenta ulteriores investigaciones propias si se consideran necesarias». Véase también el apartado 12 de la nota orientativa sobre seguridad de la información: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/15411/attachments/1/translations/en/renditions/native>.

⁽²⁾ Véase: <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/ecertis>.

2.7. Formación y capacitación en materia de contratación

Los Estados miembros deben organizar cursos de formación para los gestores encargados de la contratación pública y ofrecer oportunidades para compartir experiencias, así como proporcionar material de orientación. Deben ofrecer formación destinada a resaltar las características específicas de las pymes y sus limitaciones operativas inherentes (por ejemplo, en cuanto a los flujos financieros, los recursos humanos o la gestión de los derechos de propiedad intelectual).

Los Estados miembros deben además organizar cursos de formación y elaborar material informativo para los proveedores, los prestadores de servicios y los contratistas. Estos materiales deben ser de libre acceso (o, al menos, estar a disposición de todas las empresas interesadas en los contratos públicos del sector de la defensa). Esto resultaría especialmente beneficioso para las pymes y las empresas intermedias.

3. POLÍTICA INDUSTRIAL

3.1. Financiación

Las autoridades de gestión locales y regionales de los Estados miembros deben apoyar a las pymes y a las empresas intermedias que estén o pudieran estar activas en las cadenas de suministro de la industria de la defensa. Los Estados miembros pueden concienciar a las autoridades de gestión y los beneficiarios potenciales (como, por ejemplo, las pymes, las empresas intermedias, los institutos de investigación o las universidades) sobre la posibilidad de utilizar los Fondos Estructurales y de Inversión Europeos en el ámbito de la defensa. Se les anima a hacer uso de las directrices específicas sobre este asunto que la Comisión Europea está elaborando actualmente ⁽¹⁾.

Los Estados miembros deben considerar la posibilidad de abrir los instrumentos de financiación nacionales existentes a las pymes y a las empresas intermedias relacionadas con el sector de la defensa, de no haberlo hecho ya.

Deben plantearse también otros tipos posibles de ayuda para las pymes, por ejemplo, garantías estatales destinadas a las pymes y las empresas intermedias que se adhieran a proyectos de defensa europeos transfronterizos de carácter innovador. Dichas garantías podrían cubrir total o parcialmente el riesgo empresarial de las empresas más pequeñas que participen en tales iniciativas o de los bancos que financien tales proyectos ⁽²⁾.

Los Estados miembros deben informar y asesorar a las pymes sobre las oportunidades de financiación a nivel nacional y europeo utilizando foros, plataformas y otras herramientas del sector de la defensa o de otros sectores económicos.

Se anima a los Estados miembros a proponer proyectos de inversión inteligente para los futuros requisitos de ensayo y evaluación. Esto debería servir para abrir las instalaciones de ensayo y evaluación a las pymes y las empresas intermedias, ayudándoles a certificar sus productos y a beneficiarse de su contribución a los esfuerzos de calificación y certificación de la defensa europea.

3.2. Bases de datos

Los Estados miembros podrían hacer un esfuerzo por delinear o revisar su base industrial de la defensa nacional y ayudar así a la difusión de información sobre la capacidad de su industria. Esto podría llevarse a cabo, por ejemplo, estableciendo nuevas bases de datos o contribuyendo a las existentes a través de entidades como las asociaciones de la industria de la defensa nacionales.

Se anima a los Estados miembros a que apoyen actividades encaminadas a mejorar los proyectos y bases de datos existentes sobre las empresas relacionadas con el sector de la defensa, sus capacidades y los regímenes y oportunidades de financiación disponibles. Esto implica, en particular, vincular las bases de datos nacionales existentes, los directorios de las asociaciones de la industria de la defensa nacionales y otras fuentes pertinentes (por ejemplo, las listas de miembros de las agrupaciones empresariales relacionadas con el ámbito de la defensa). Dichas herramientas podrían incluir también información sobre las capacidades tecnológicas de las empresas. En una fase ulterior, estas bases de datos podrían permitir a las pymes y a las empresas intermedias vincular sus descripciones con la información de los Estados miembros sobre futuros programas o sobre los anuncios de contratación publicados. De este modo, los contratistas principales podrían asociar inmediatamente la descripción de una pyme con un tipo de proyecto concreto o una oportunidad de negocio determinada.

⁽¹⁾ Por ejemplo, el folleto de la Comisión «Tecnología de doble uso en la UE», de 2017. Véase: http://ec.europa.eu/growth/content/dual-use-technology-eu-%E2%80%93-3-sme-success-stories-eu-funding_es.

⁽²⁾ El Estado miembro que establezca el sistema de garantía debe cerciorarse de que no constituya una ayuda estatal (véase, a este respecto, la Comunicación de la Comisión relativa a la aplicación de los artículos 87 y 88 del Tratado CE a las ayudas estatales otorgadas en forma de garantía: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008XC0620\(02\)&from=ES](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008XC0620(02)&from=ES)) o notificar la medida a la Comisión.

3.3. Agrupaciones empresariales

Los Estados miembros deben apoyar el desarrollo de agrupaciones empresariales regionales de excelencia, competitivas y de primer orden a nivel mundial en el sector de la defensa, y animarlas a cooperar en todas las regiones y Estados miembros. Deben promoverse entre las agrupaciones empresariales otras formas específicas de cooperación, impulsando la participación proactiva de los centros tecnológicos y los parques científicos, los «laboratorios vivos», los proveedores de financiación o los agrupamientos surgidos para desarrollar un proyecto concreto, con el fin de estimular la cooperación tecnológica a través de las fronteras sectoriales y promover oportunidades de crecimiento para las pymes relacionadas con el sector de la defensa.

Los Estados miembros deben animar a las agrupaciones empresariales nacionales a solicitar su participación en las asociaciones estratégicas de agrupaciones empresariales europeas ⁽¹⁾, que reciben el apoyo del programa de la UE para la Competitividad de las Empresas y para las Pequeñas y Medianas Empresas (COSME). Estas asociaciones tienen un doble objetivo: permitir a las empresas acceder a los mercados de terceros países e impulsar la inversión en especialización inteligente dentro de la Unión. Los Estados miembros deben también animar a las agrupaciones empresariales a intentar cooperar dentro de la Unión en el marco de las correspondientes convocatorias de Horizonte 2020 ⁽²⁾.

Se anima a los Estados miembros a tener en el punto de mira al sector de la defensa a la hora de desarrollar y aplicar políticas y medidas en apoyo de las agrupaciones empresariales (regionales). Para este fin, pueden hacer uso de las herramientas y las redes existentes a nivel de la Unión, tales como la Red Europea de Regiones relacionadas con la Defensa ⁽³⁾. También deben dar una amplia promoción a la Plataforma de Colaboración de las Agrupaciones Empresariales Europeas ⁽⁴⁾, como una herramienta que puede ayudar a conectar sus agrupaciones empresariales con más de quinientas organizaciones de agrupaciones empresariales, iniciando así la cooperación dentro y fuera de Europa en beneficio de las pymes que forman parte de ellas.

3.4. Innovación, I+D

Se solicita a los Estados miembros que presten un apoyo específico a las pymes que posean conceptos y tecnologías innovadores que podrían ser aplicables en el ámbito de la defensa. Además, las redes especializadas de los puntos de contacto nacionales deben proporcionar información sobre las normas de participación en los proyectos de investigación y la concesión de subvenciones de investigación, así como organizar jornadas y servicios de intermediación.

Los Estados miembros deben tratar de diseñar proyectos de investigación que resulten asequibles para las pymes. Además, sus institutos de investigación en materia de defensa deben examinar en qué medida se puede involucrar a las pymes en sus proyectos.

Los Estados miembros deben velar por que las autoridades de contratación pública en materia de defensa dispongan de información sobre la gestión de los derechos de propiedad intelectual (por ejemplo, mediante los datos de contacto de las instituciones apropiadas o folletos disponibles en las instalaciones de las autoridades).

Los Estados miembros deben apoyar las arquitecturas de referencia abiertas para los sistemas modulares de defensa, que permitan a las pymes diseñar y comercializar subsistemas y componentes de forma independiente y competitiva.

3.5. Capacidades individuales

Los Estados miembros deben tener una visión de conjunto de la situación nacional en lo que respecta a las capacidades individuales que su industria de la defensa necesita.

Los Estados miembros deben sacar provecho de la nueva Agenda de Capacidades para Europa, aprobada recientemente, así como de las oportunidades que esta está abriendo a nivel regional, nacional y de la Unión para abordar sus deficiencias en materia de capacidades ⁽⁵⁾.

Los Estados miembros deben fomentar la cooperación entre la industria, las instituciones de educación y formación y las demás organizaciones pertinentes, con el objetivo de llevar a cabo una acción concertada para adecuar entre sí la oferta y la demanda de manera más satisfactoria y promover el uso de las herramientas y los instrumentos de la UE para alcanzar estos objetivos. Los Estados miembros deben estudiar la posibilidad de utilizar los Fondos Estructurales y de Inversión Europeos (Fondos EIE) ⁽⁶⁾, en particular el Fondo Social Europeo (FSE) ⁽⁷⁾, para abordar las deficiencias en materia de capacidades individuales.

⁽¹⁾ Plataforma de Colaboración de las Agrupaciones Empresariales Europeas: <https://www.clustercollaboration.eu/eu-cluster-partnerships>.

⁽²⁾ Para obtener información de carácter general sobre Horizonte 2020, véase: <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/what-horizon-2020>.

⁽³⁾ Véase: <https://www.endr.eu/>.

⁽⁴⁾ Véase: <https://www.clustercollaboration.eu/>.

⁽⁵⁾ En particular, del plan general de cooperación sectorial sobre capacidades, iniciativa que se ocupa del sector de la defensa dentro de la nueva Agenda de Capacidades para Europa.

⁽⁶⁾ Véase: https://ec.europa.eu/info/funding-tenders-0/european-structural-and-investment-funds_es.

⁽⁷⁾ Véase: <http://ec.europa.eu/esf/home.jsp?langId=es>.

3.6. Capacidad de las pymes

Los Estados miembros deben dar a conocer los casos en los que la experiencia transfronteriza haya sido un éxito para animar a las pymes y los subproveedores a licitar más allá de sus fronteras. Deben también apoyar la organización de conferencias transfronterizas de proveedores —eventos «empresa a empresa» («B2B») y reuniones directas con los contratistas principales—, a fin de que las pymes comprendan mejor los requisitos y los métodos de trabajo de los contratistas principales y las competencias y capacidades industriales que se necesitan, así como proporcionar plataformas y oportunidades para el establecimiento de contactos transfronterizos entre pymes.

Esto puede hacerse, por ejemplo, mediante la concesión de subvenciones a los organizadores de eventos en proporción al nivel de participación en ellos de las pymes y las empresas de nueva creación. Dichas subvenciones podrían distribuirse de manera equilibrada entre diversos sectores de la defensa. Esto podría ayudar a las pymes a participar en reuniones internacionales «empresa a empresa», viajes de negocios en el extranjero y otros eventos internacionales.

Los Estados miembros también deben hacer un uso más sistemático de las herramientas que existen a nivel de la Unión para apoyar las actividades transfronterizas de las pymes, en particular, mediante los servicios de conexión que presta, por ejemplo, la Red Europea para las Empresas ⁽¹⁾.

Hecho en Bruselas, el 20 de abril de 2018.

Por la Comisión
Elżbieta BIENKOWSKA
Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ Véase: <http://een.ec.europa.eu/>.