

**ANTONIO ARMADA VÁZQUEZ, DIRECTOR DE INDUSTRIA,
SINERGIAS Y CAPACITADORES DE LA AGENCIA EUROPEA DE DEFENSA (EDA)**

«EUROPA NO PUEDE SUBCONTRATAR SU SEGURIDAD Y SU DEFENSA»

Considera que la soberanía tecnológica es «vital para garantizar la supervivencia de Europa en un mundo cada vez más inestable y competitivo»

EL general de división Antonio Armada Vázquez (Madrid, 1968) es, desde el 1 de junio, director de Industria, Sinergias y Capacitadores en la Agencia Europea de Defensa (EDA). Su designación, fruto de un competitivo proceso de selección entre más de cien candidatos de toda la Unión, sitúa a un español en un puesto de alto nivel en un momento de transformación profunda de la arquitectura de seguridad europea, donde la EDA busca consolidarse como el nodo de conexión entre los Estados miembros y una base industrial que debe ganar en agilidad y resiliencia.

Para el nuevo directivo de la Agencia, el paradigma ha cambiado: «Europa no puede subcontratar su seguridad y su defensa», y sostiene que en el actual escenario de inestabilidad geopolítica la industria ya no es solo un proveedor de materiales, sino una «capacidad de defensa en sí misma», cuya soberanía es «vital para la supervivencia del modelo de vida europeo».

Advierte que los ciclos de innovación se han reducido «de años a semanas» y que es preciso asegurar que estas tecnologías se conviertan, de forma rápida y efectiva, en capacidades militares reales sobre el terreno. Entre otras medidas, propone «integrar el dinamismo de las startups y pymes con las grandes empresas».

El éxito, afirma, reside en «la generosidad y en superar los egoísmos nacionales» para crear un ecosistema de innovación real que incluya a universidades y centros de investigación.

Considera fundamental que tanto la sociedad como los profesionales de la industria entiendan la defensa como «un servicio noble», esencial «para la protección de nuestra forma de vida, derechos y valores». En su opinión, la mejora de los medios de defensa es también un deber moral: «Proporcionar el mejor equipamiento posible a quienes ponen su vida en juego para defender la sociedad».

Antes de partir a Bruselas, el general Armada Vázquez ha entregado el mando de la Escuela de Guerra y Liderazgo del Ejército de Tierra, último eslabón de una sólida trayectoria de 39 años de servicio. Número

«La EDA vive un momento crucial de su historia y está llamada a ocupar una posición central en la defensa europea»

uno de su promoción, estuvo destinado en La Legión y participó en misiones en los Balcanes y Afganistán; se incorporó al Cuartel General Conjunto Sudoeste de la OTAN y fue oficial de enlace en Reino Unido antes de regresar a España para dirigir la Academia de Infantería. Fue desplegado a Mogadiscio como jefe de Estado Mayor de la misión de adiestramiento de la Unión Europea (EUTM-Somalia) y, al ascender a general, pasó destinado al Eurocuerpo como director de Apoyos y Capacitadores. Esta experiencia en Estrasburgo ha sido, sin duda, determinante en su elección para la EDA, a la que también aporta una amplia formación en idiomas (habla inglés, francés, alemán e italiano).

A su perfil se suma una destacada faceta como investigador en tecnologías de vanguardia. Ha obtenido dos premios Defensa de Investigación (2006 y 2011) y, en 2018, fue galardonado con el premio *Hernán Pérez del Pulgar* por un estudio sobre sistemas autónomos y robóticos, donde predijo la importancia que tendrían los drones y la robotización en conflictos futuros, como se ha confirmado en la guerra de Ucrania.

En esta entrevista, realizada en su despacho de la Escuela de Guerra y Liderazgo pocos días antes de incorporarse a la EDA, el general Armada habla con el entusiasmo de quien se siente preparado para grandes retos.



—¿Cuál es el horizonte de la defensa europea?

—Basta con ver un par de telediarios para darse cuenta de que la geopolítica mundial está cambiando a una velocidad exponencial y que el mundo ya se rige por nuevas reglas. Desgraciadamente, nos dirigimos hacia un escenario cada vez más competitivo y hostil. En este contexto, Europa es el barco que ofrece a España las mejores garantías a medio y largo plazo para surcar los mares turbulentos que vienen.

Estamos en un momento crucial de nuestra historia y, respondiendo a su pre-

gunta, no sé cuál será el horizonte de la defensa europea porque no está escrito; dependerá estrictamente de lo que hagamos. Pero sí sé cuál es el horizonte por el que debemos luchar: aquel en el que cada Estado miembro de la Unión se dote de las capacidades necesarias para garantizar la seguridad de sus ciudadanos y sus intereses nacionales.

Así, siguiendo el principio de *Single Pool of Forces*, estaremos en condiciones de contribuir a una defensa común que es y seguirá siendo fundamental ante los desafíos que afrontamos. Lo importante es que esa defensa común se articule tanto

en el seno de la OTAN para determinadas amenazas, como en el de la Unión Europea para otros desafíos. Esto último es lo que realmente nos falta por construir, aunque su posibilidad ya venga recogida en el artículo 42.2 del Tratado de la Unión Europea.

Para lograrlo nos queda mucho por recorrer y conllevará adaptar la arquitectura de seguridad y defensa de la UE. Sin embargo, el nuevo Libro Blanco de la Defensa Europea es un motivo de esperanza que apunta en la dirección correcta.

En definitiva, considero imprescindible que Europa asuma la responsabilidad de su propia seguridad, lo que nos proporcionará la ansiada autonomía estratégica. Pero esta autonomía hay que explicarla bien para que no se perciba como un alejamiento de nuestros aliados no europeos o un debilitamiento de la Alianza, sino como el fortalecimiento del pilar europeo de la OTAN. Mediante una Europa más capaz y responsable, conseguiremos una Alianza más fuerte y equilibrada.

—¿Qué papel juega la industria en esta apuesta por la autonomía estratégica?

—Claramente: sin industria de defensa no hay autonomía estratégica. La polemología nos enseña que la base tecnológica e industrial de un contendiente es decisiva para el resultado de cualquier conflicto armado. Lo estamos viendo hoy en las guerras de atrición: la capacidad industrial de reposición es tan importante como la tecnología punta. No basta con tener el mejor misil del mundo si solo tienes diez; necesitas la capacidad fabril para producir miles y la agilidad para adaptarte constantemente a los contragolpes tecnológicos del adversario.

En una guerra de desgaste, la base industrial de un bando entabla un verdadero «combate» contra la del oponente; un duelo que es decisivo para el resultado global de la guerra. Por eso, la industria no es un simple proveedor de materiales; constituye una capacidad estratégica en sí misma, esencial para la resiliencia bélica de la Unión Europea.

Aparte de que la industria de defensa es una capacidad más de la propia defensa, hay que entender también otro aspecto de esta relación simbiótica entre la defensa y la industria de defensa. La primera es usuaria de las capacidades que

le proporciona la segunda, y la segunda es una capacidad que debe ser defendida por la primera no solo en el sentido de fomentarla e impulsarla, sino incluso protegerla físicamente, en especial cuando la amenaza es existencial. Lo digo porque en ese equilibrio que debe existir entre los intereses de la defensa y los de la industria, cuanto más probable sea el conflicto más deben pesar en la balanza los intereses puros de defensa.

Gracias a la simbiosis mencionada, la inmensa mayoría de los intereses son comunes a la defensa y a su industria. Sin embargo, en un escenario de tensión, las consideraciones de rentabilidad comercial propias de tiempos de paz deben subordinarse a los requerimientos operativos. Me refiero a decisiones críticas como garantizar la seguridad del suministro, la capacidad de escalar la producción de forma inmediata, asegurar la soberanía tecnológica, apostar por arquitecturas abiertas, liderar la innovación, aumentar la resiliencia, acortar los tiempos de desarrollo o proteger también las tecnologías soberanas que no sean de doble uso.

En definitiva, la industria es imprescindible para alcanzar la soberanía, pero no basta con que sea rentable, genere empleo o sea un motor económico. Además de eso, deben primar los criterios de defensa para conformar un ecosistema industrial totalmente integrado y superior al de nuestros oponentes.

—¿Qué función desempeña la EDA en la obtención de las futuras capacidades de la defensa europea?

—La respuesta corta es que la EDA desempeña una función absolutamente central. Para entender bien nuestro papel, hay que partir de una premisa jurídica y soberana incuestionable que recoge el propio Tratado: la defensa es una competencia exclusiva de los Estados miembros. Cada país de la Unión es dueño de sus fuerzas armadas y de sus decisiones estratégicas.

Sin embargo, la realidad geopolítica actual nos impone una dosis enorme de pragmatismo. Somos plenamente conscientes de que, por separado, ningún Estado miembro —por grandes o potentes que sean su industria y sus Fuerzas Armadas— tiene el músculo necesario para hacer frente a los desafíos globales que tenemos delante.



Ahí es, precisamente, donde radica la razón de ser de la EDA. Nuestra misión no es imponer nada desde Bruselas, sino ayudar a los Estados miembros a dotarse de las capacidades necesarias, priorizando la vía colaborativa. Actuamos como un puente.

Somos el «nexo de defensa intergubernamental» a nivel de la UE. Esa palabra, «nexo», lo dice todo. Significa que somos la estructura encargada de asegurar la coherencia: conectamos las iniciativas institucionales y financieras de la Unión con las necesidades reales y soberanas de los ministerios de Defensa.

Contribuimos a identificar las carencias que tienen los ejércitos europeos, buscamos las sinergias entre las distintas naciones y coordinamos los esfuerzos para que desarrollen proyectos juntos. De este modo, evitamos duplicidades ineficientes y logramos economías de escala.

Pero para poder desarrollar esas capacidades, una parte fundamental de la misión de la EDA es promover el fortalecimiento de la base tecnológica e industrial de defensa europea (EDTIB).

En resumen, la EDA apoya muy eficazmente a los Estados miembros no solo a dotarse de capacidades para la defensa común europea, sino a atender sus propias necesidades de seguridad y defensa, fomentando que lo hagan de manera colaborativa.

—¿Cuáles son sus responsabilidades al frente la Dirección de Industria, Sinergias y Capacitadores?

—Más que hablar de mis responsabilidades personales prefiero explicar lo que esta Dirección hace de verdad y el valor que aporta a los Estados miembros. Para que se haga una idea, la Dirección se divide en cuatro unidades:

En primer lugar, la Unidad de Estrategia Industrial y Políticas de la UE (ISP). Aquí contribuimos a fortalecer la EDTIB para que la industria de defensa sea un factor real de capacidad militar. ¿Cómo? Por un lado, como «nexo de defensa intergubernamental» que da voz a las naciones ante el resto de instituciones de la UE, participamos en documentos fundamentales como la Estrategia de la Industria de Defensa Europea



y fomentando sinergias entre las propias empresas con la *Business to Business Networking (B2B) Platform*.

Pero lo que es realmente decisivo es cómo apoyamos a la financiación de las empresas. Los criterios financieros ESG (*Environmental, Social & Governance*) penalizaban seriamente al sector, por ello se impulsó desde esta Unidad ISP la Declaración de los Ministros de Defensa que forzó la revisión de la política de préstamos del Banco Europeo de Inversiones (BEI) superando el viejo tabú de que la defensa no era compatible con la sostenibilidad.

Tras la revisión de su política de préstamos, el BEI reconoció que la industria de defensa es un pilar esencial para la resiliencia y la seguridad europea porque «sin seguridad no hay sostenibilidad posible».

Para consolidar este avance, se firmó un Memorando de Entendimiento (MoU) con el BEI. Gracias a esto, la EDA actúa ahora como asesor de defensa para el Banco. Esto permite traducir los criterios ESG a la realidad del sector, garantizando que los proyectos importantes que necesitan financiación privada no sean rechazados por comités financieros civiles que no entienden las especificidades de la defensa.

Conviene también destacar la firma entre la EDA y la Comisión Europea del Acuerdo Marco de Asociación Financiera, por el que la Comisión Europea puede delegar en la EDA la gestión de fondos como el EDF, el CEF para movilidad, de investigación o programas de transporte aéreo, entre otros.

Otra forma en que ayudamos a las empresas a financiarse es mediante *Identifunding*. ¿Qué es esto? Es una herramienta que actúa como un radar financiero: ayuda a nuestras industrias —especialmente a las

PYMES— a identificar qué fondos europeos están disponibles para sus proyectos de defensa, abriendo la puerta a millones de euros de fondos de la UE que de otra forma no sabrían que existían.

Como veo que me estoy extendiendo demasiado, seré más escueto con lo que hacen las otras tres unidades:

La Unidad de Capacitadores Críticos (CRE). Esta unidad se dedica a poner los cimientos técnicos para que cooperar sea más rápido y barato, teniendo como prioridad absoluta la interoperabilidad real entre nuestros ejércitos.

El gran ejemplo aquí es el sistema EDSTAR, una base de datos central que unifica los estándares militares para que los países compren material que sea compatible entre sí desde el primer día.

Además, gestionamos la DTEB (*Defense Test and Evaluation Base*), que funciona como el gran hub europeo de centros de ensayos: coordinamos una red de 343 centros y organizaciones nacionales para que los Estados compartan sus laboratorios de pruebas en lugar de duplicar costes millonarios. O el Foro MAWA en aeronavegabilidad, que permite que España, por ejemplo, reconozca la certificación militar de un avión hecha por Francia, ahorrando años de burocracia y asegurando que nuestras flotas puedan operar juntas sin trabas.

La Unidad de Cielo Único Europeo (SES). El espacio aéreo europeo está cada vez más congestionado. Por ello coordinamos con otros organismos para facilitar el uso flexible y seguro de este espacio por parte de las aeronaves militares y fomentamos la integración de los sistemas de aeronaves pilotadas por control remoto (RPAS) en el tráfico aéreo general.

Y por último, la Unidad de Operaciones, Adiestramiento y Ejercicios (OTE), que gestiona compras conjuntas de servicios críticos que para un solo país serían prohibitivos.

Un ejemplo magnífico de ello lo constituye el *EU SatCom Market*, que es un contrato de hasta 250 millones de euros donde centralizamos la compra de comunicaciones por satélite comerciales. Otro ejemplo son los servicios de aeroevacuación médica táctica para misiones internacionales.

Por otro lado, unificamos el adiestramiento de las tripulaciones de helicópteros y aviones de transporte para que, cuando

«Es importante que la propia industria de defensa se autoperciba como un servicio noble a la sociedad»

(EDIS), el Programa de la Industria de Defensa Europea (EDIP) o la Hoja de Ruta para la Transformación de la Industria de Defensa e influimos para que los colegisladores tengan en cuenta los requerimientos de la defensa.

Por ejemplo, hemos logrado introducir exenciones y desregulaciones específicas para que leyes civiles no condicionen aspectos de la defensa (Omnibus V), mitigando el impacto de legislación REACH+/CLP entre otras. También desarrollamos proyectos para favorecer la sintonía con la Economía Circular (IF CEED).

Por otro lado, mediante análisis estratégicos (KSA) identificamos qué tecnologías críticas debemos dominar en suelo europeo para no depender de terceros. También hemos organizado con el apoyo de las naciones la red de seguridad del suministro (SoS Network 2.0).

Además, somos los responsables de la colaboración con la industria de defensa, proporcionándoles información valiosa en nuestros portales como *Industry Engagement* o *SME Corner*, coordinando sus interacciones con el resto de la EDA

coincidan en una misión real, operen con absoluta confianza mutua.

—¿Qué iniciativas destacaría dentro del programa de trabajo de la EDA y, en particular de la Dirección de Industria, para los próximos años?

—Los próximos años van a ser absolutamente determinantes para el futuro de la defensa europea, con el objetivo estratégico irrenunciable de alcanzar la *Defence Readiness 2030* (Preparación para la Defensa 2030).

En este nuevo contexto, la EDA está llamada a ocupar una posición central en la defensa europea, tal y como han pedido los últimos Consejos Europeos. Para lograrlo, las naciones han decidido en la última reunión de Ministros de Defensa reforzar aún más a la Agencia para que siga creciendo e incrementando su apoyo a los Estados miembros en el desarrollo de sus capacidades militares.

Para nuestra Dirección, la de Industria, Sinergias y Capacitadores, este refuerzo va a posibilitar una reorganización interna profunda cuya gran novedad, en la que ya estamos trabajando, sería la creación de un *Collaborative Defence Procurement Centre* (Centro de Adquisiciones Conjuntas de Defensa) para fortalecer la capacidad de adquisiciones conjuntas de material militar y contratación de servicios. Este Centro será de gran utilidad para las naciones al ahorrar costes y fomentar la interoperabilidad.

—¿Cómo se está posicionando la Base Industrial y Tecnológica de la Defensa (BITD) española en esta reestructuración de la defensa europea?

—Tiene una excelente posición de partida. Nuestra industria es la cuarta de la UE y la décima del mundo. Una base sólida que se encuentra en un momento clave de consolidación y proyección internacional. El Ministerio de Defensa español está haciendo los deberes con rigor. No solo mediante marcos estratégicos clave como la Estrategia Industrial de Defensa (EID 2023), la Estrategia de Tecnología e Innovación para la Defensa (ETID) y el Plan Industrial y Tecnológico para la Seguridad y la Defensa, sino con apuestas decididas y valientes. Ejemplo de ello son la creación de la DIGEID (Dirección General de Estrategia e Innovación de la Industria de

Defensa) y el importantísimo esfuerzo inversor que suponen los 35 Programas Especiales de Modernización (PEM).

Todo esto constituye una oportunidad única para la industria española. Y cuando digo única, no solo me refiero a que no tiene precedentes recientes, sino también a que el tren de la historia no pasa dos veces, y puede que no se vuelva a presentar una oportunidad como esta. Es una ventana de oportunidad que exige ser aprovechada con audacia.

Para lograrlo, la industria debe demostrar que está a la altura de las circunstancias, cumpliendo en tiempo y forma con los hitos de los PEM para dotar de las mejores capacidades a nuestras Fuerzas Armadas, y acometiendo al mismo tiempo una transformación imprescindible. Para mí, la palabra clave de este proceso debe ser integración. Esta integración debe operar a dos niveles simultáneos; el primero, a nivel

«Es necesario superar los egoísmos nacionales mediante una colaboración basada en la generosidad y la cooperación»

nacional: Para reducir la fragmentación del sector y sacar el máximo partido de la combinación de las grandes empresas (Primes) con las scale-ups, start-ups y pymes, los nuevos actores de la defensa.

Las grandes compañías deben ejercer un efecto tractor real sobre estas empresas más jóvenes y dinámicas, integrando también a las universidades y centros de investigación para completar el ecosistema de I+D+i. Debemos desterrar la vieja «mentalidad competitiva de suma cero» y sustituirla por una cultura verdaderamente colaborativa en la que ganamos todos.

Pero este concepto de integración debe ir un paso más allá: necesitamos una integración total entre la industria de defensa y el usuario final, que son nues-

tras Fuerzas Armadas. Los ejércitos no pueden ser meros receptores de capacidades al final de la línea de producción. Es fundamental un proceso de realimentación constante antes, durante y después del desarrollo de cada programa.

En este sentido, la experimentación conjunta es la mejor herramienta que garantiza que la base fabril aporte soluciones precisas, ágiles y adaptadas a las verdaderas necesidades del combatiente en el terreno.

Para lograr este ecosistema tan avanzado debemos también afrontar uno de nuestros mayores retos actuales, tanto en Europa como especialmente en España: la atracción y la retención del talento.

Sufrimos una falta de ingenieros y científicos debido, en gran parte, a una injustificada mala imagen de la industria de defensa, nacida del puro desconocimiento. Ocurre algo muy parecido a lo que le pasaba al Banco Europeo de Inversiones antes del cambio de percepción hacia nuestro sector.

Por eso, tenemos la obligación de explicar la trascendencia de nuestro trabajo. Investigar en defensa es un servicio directo al bien común. Significa dotar a nuestras Fuerzas Armadas de las mejores capacidades para que defiendan nuestra sociedad, nuestros derechos y libertades, nuestra forma de vida y nuestros valores. Si logramos transmitir esta verdad, nuestros jóvenes más brillantes querrán contribuir con su talento y se sentirán profundamente orgullosos de lo que hacen.

Como le decía, la integración debe operar a dos niveles simultáneos; el segundo, a nivel europeo: Es el salto natural y necesario. La BITD española tiene que aprovechar esta oportunidad de oro para acelerar su internacionalización e incrementar su cooperación en Europa, superando la inercia de competir únicamente por el mercado local. Desde la Dirección de Industria de la EDA, estamos diseñando herramientas precisamente para esto: estructuras como el futuro *Collaborative Defence Procurement Centre*, el plan *SAFE* o el instrumento *IdentiFunding* están pensadas para que empresas con el talento de las españolas den ese salto europeo con garantías.

En el escenario geopolítico y económico hacia el que vamos, asegurar la resiliencia de la cadena de suministro y ser competitivos a escala global ya no es solo

«La industria no es un simple proveedor de materiales; constituye una capacidad estratégica en sí misma»

una opción para ganar eficiencia; a medio y largo plazo, la transformación y la integración europea serán una estricta cuestión de supervivencia.

España tiene muchísimo que contribuir y que ganar en la Europa de la defensa. Si nuestra industria consolida este paso al frente, ofreciendo soluciones innovadoras, competitivas y de alto valor tecnológico, se garantizará su proyección en el mercado mundial. Si no da el paso ahora, el aislamiento la llevará, a la larga, a perder relevancia incluso en su propio mercado local.

—¿Cuáles son los principales retos a los que deberán enfrentarse los programas cooperativos europeos en materia de defensa?

—Cooperar en defensa nunca ha sido una tarea fácil, pero en el escenario actual ya no es solo una opción política: es una necesidad para alcanzar la *Defence Readiness 2030*.

Para mí, el mayor reto es superar el «egoísmo» nacional, que trata de privilegiar a toda costa los intereses de cada país —ya sean industriales o de requisitos técnicos particulares— en lugar de centrarnos en aquello en lo que cada uno destaca.

Esta falta de cooperación es fruto de no ser plenamente conscientes de la gravedad de la situación en la que vivimos y de la urgencia temporal que sufrimos.

La fortaleza de Europa está en la unidad y eso solo se consigue con generosidad, asumiendo que si sacrificamos ciertos aspectos particulares, todos ganaremos mucho más en el conjunto.

En este sentido, mencioné antes el equilibrio que debe existir entre los intereses de la defensa y los de su industria, especialmente en un periodo donde buscamos desesperadamente alcanzar esa *readiness*.

Todos los actores, y muy especialmente las empresas del sector, deben demostrar altura de miras y guiarse por valores. Es el momento de mostrar un compromiso real con la sociedad y su seguridad, anteponiendo la eficacia y la entrega a tiempo por encima de la mera maximización del beneficio económico.

Otro gran reto de los programas cooperativos es el de la agilidad frente a la obsolescencia. Los programas del futuro no pueden tardar una década en materializarse. En Ucrania estamos viendo que los ciclos de introducción de tecnología —desde su invención hasta su aplicación real en el campo de batalla— y la aparición de contratecnologías son cada vez más cortos, llegando a ser de apenas tres semanas. Los proyectos cooperativos deben basarse

ramente nacional. Para no depender de gigantes como Estados Unidos o China, la única salida es unir fuerzas y cooperar a escala europea.

En definitiva, avanzar en los programas cooperativos exige pasar de una cultura de egoísmo y desconfianza a una de generosidad y urgencia. Confío en que el *Collaborative Defence Procurement Centre* que estamos diseñando en la EDA contribuya de forma decisiva, con la ayuda de



Eurocuerpo

El general Armada con el presidente del Consejo Europeo, Antonio Costa, y la presidenta del Parlamento Europeo, Roberta Metsola, en la sede del Eurocuerpo el 7 de mayo de 2025.

en arquitecturas abiertas y modulares que permitan absorber la innovación de forma inmediata.

Y tampoco podemos responder a amenazas del siglo XXI con burocracia del siglo XX. Es urgente flexibilizar la legislación europea y nacional de contratos para acelerar la adquisición de armamento. Este es, precisamente, uno de los retos que estamos impulsando desde nuestra Dirección.

Además, no olvidemos que hay ámbitos clave como la inteligencia artificial, la ciberdefensa o el entorno espacial en los que es sencillamente imposible desarrollar capacidades competitivas a nivel pu-

las naciones, a materializar esa agilidad y esa compra conjunta que el escenario geopolítico nos exige.

—¿Cómo beneficia a la puesta en marcha de los proyectos comunes europeos el recién aprobado instrumento *Security Action for Europe (SAFE)*?

—Es, precisamente, el gran catalizador financiero diseñado por la Comisión Europea para incentivar los proyectos comunes.

A través de SAFE, la Comisión emitirá deuda para movilizar un potencial histórico de hasta 150.000 millones de euros



en préstamos destinados a los Estados miembros. Esto supone una inyección de estabilidad financiera sin precedentes para impulsar la industria de defensa.

Pero, para que un proyecto sea elegible, la normativa exige que se encuadre en una compra conjunta en la que participen, como mínimo, dos países. Para cumplir ese requisito, las naciones cuentan con nuestra plataforma en línea G2G. Es un portal digital seguro donde los Ministerios de Defensa comparten sus planes de adquisición en tiempo real y coordinan entre ellos las compras conjuntas.

Además, nosotros actuamos como el enlace técnico e intergubernamental clave para ayudar a las naciones a agregar esa demanda, armonizar sus requisitos y dar forma a esos proyectos elegibles para financiación SAFE.

—¿Será posible lograr un mercado europeo de defensa verdaderamente integrado?

—¿Posible? ¡Desde luego que lo es! Dependerá de lo que hagamos. No será un proceso rápido ni sencillo; pero si no lo conseguimos, podemos pagar un precio muy caro, porque a la larga es una estricta necesidad de supervivencia geopolítica y económica.

Hasta ahora, el mercado europeo ha estado profundamente fragmentado porque cada nación protegía con celo su propia parcela. Pero las reglas del juego han

cambiado drásticamente. La presión de la guerra en nuestras fronteras y la urgencia por alcanzar la *Defence Readiness 2030* están actuando como un acelerador de integración.

Para que esa integración sea una realidad plena, tenemos que armonizar requerimientos y agregar demanda, dos tareas fundamentales que facilita la EDA.

Mientras los gobiernos sigan comprando de forma aislada, el mercado seguirá fragmentado. La integración real empezará cuando las naciones utilicen de forma masiva los 150.000 millones de euros del instrumento SAFE. En el momento en que los ministerios de Defensa acudan al mercado unidos, la industria se integrará sola para responder a esa demanda gigante.

Como decía antes, hay que desterrar el egoísmo nacional y sustituirlo por la generosidad estratégica. Las naciones deben entender que integrar el mercado

«Mediante una Europa más capaz y responsable conseguiremos una OTAN más fuerte y equilibrada»

no significa que su industria nacional vaya a desaparecer, sino que va a especializarse y a competir en un tablero mucho más grande y potente, creando cadenas de suministro verdaderamente resilientes frente a colosos como Estados Unidos o China.

En definitiva, si somos capaces de mantener la altura de miras, guiarnos por valores y aprovechar este momento único, para 2030 no solo tendremos un mercado más integrado, sino una Europa mucho más segura y soberana.

—¿Cómo ve la evolución de la relación entre la OTAN y la defensa europea?

—Veo una evolución natural hacia una Alianza mucho más fuerte y equilibrada, en la que Europa asume la responsabilidad de su propia defensa y contribuye más decididamente a la seguridad atlántica. Todo ello conscientes, como mencionaba al principio, de que nos dirigimos hacia un mundo cada vez más hostil y competitivo que nos obliga a actuar con mayor realismo.

Para entender esta relación hay que partir de un dato fundamental: 23 de los 27 países de la Unión Europea pertenecemos a la OTAN. Eso significa que más del 95% de la población de la Unión está protegida por la Alianza y, a su vez, contribuye a su defensa colectiva.

Con estas cifras sobre la mesa, y bajo el principio de *Single Pool of Forces*, la lógica es clara: cuanto mejores capacidades de defensa tengamos los países que pertenecemos a ambas organizaciones, mejor contribuiremos tanto a la OTAN como a la defensa común europea.

Por eso, cuando hablamos de autonomía estratégica de la UE, siempre insisto en que hay que recordar que autonomía estratégica no significa independencia estratégica. Significa, sencillamente, pasar de la dependencia a la opción: tener la capacidad de cooperar estrechamente con la OTAN y Estados Unidos siempre que sea necesario, pero contar también con el músculo para actuar de manera autónoma cuando un desafío en los 360 grados nos afecte directamente a nosotros como UE. Es ser un socio más fuerte, no un socio más distante.

**Victor Hernández
Fotos: Pepe Díaz**