



NECESIDAD DE UNA ADQUISICIÓN CONJUNTA EN LA UE, Y POSIBLES MODELOS PARA ABORDARLA

SECCIÓN DE ALTOS ESTUDIOS

ISDEFE. Olga EISMAN CORDERO

7 de MAYO de 2025

PÁGINA INTENCIONADAMENTE EN BLANCO

ÍNDICE

ÍNDICE	1
NECESIDAD DE UNA ADQUISICIÓN CONJUNTA EN LA UE, Y POSIBLES MODELOS PARA ABORDARLA.....	1
1. INTRODUCCIÓN.....	1
2. EL MARCO NORMATIVO EUROPEO Y ESPAÑOL PARA LA ADQUISICIÓN EN DEFENSA	2
3. OBSTÁCULOS QUE PLANTEA LA LEGISLACIÓN	3
3.1. OBSTÁCULOS CONCRETOS.....	4
4. COMPARATIVA DE ESPAÑA CON LOS PAÍSES DE SU ENTORNO	4
5. RAZONES ESTRATÉGICAS, ECONÓMICAS Y OPERATIVAS PARA UNA ADQUISICIÓN CONJUNTA	7
6. ESPAÑA COMO ACTOR CENTRAL: CAPACIDADES, RETOS Y VENTAJAS COMPARATIVAS.....	8
7. MODELOS POSIBLES PARA IMPLEMENTAR LA ADQUISICIÓN CONJUNTA 8	
8. CONDICIONES PARA EL ÉXITO DEL MODELO ELEGIDO	10
8.1. CONDICIONES A NIVEL EUROPEO	10
8.2. CONDICIONES A NIVEL NACIONAL.....	11
9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	12
BIBLIOGRAFIA	1

PÁGINA INTENCIONADAMENTE EN BLANCO

NECESIDAD DE UNA ADQUISICIÓN CONJUNTA EN LA UE, Y POSIBLES MODELOS PARA ABORDARLA

1. INTRODUCCIÓN

La adquisición conjunta de bienes y servicios por parte de los Estados miembros de la Unión Europea (UE) es una herramienta cada vez más relevante en el contexto de crisis globales, desafíos sanitarios, geopolíticos y energéticos. Este concepto implica la participación coordinada de varios países en procesos de compra, con objetivos de maximizar el poder de negociación, reducir costos, aumentar la eficiencia y garantizar el acceso equitativo a productos estratégicos.

Centrándonos en el ámbito de Seguridad y Defensa en Europa, nos enfrentamos a diversos desafíos:

- La guerra de agresión rusa contra Ucrania
- El deterioro del entorno geopolítico
- La dependencia tecnológica y militar de actores externos

Estos factores han resaltado la necesidad de reforzar la capacidad defensiva de la UE. En este contexto, uno de los mecanismos prometedores, aunque aún poco utilizados, es la adquisición conjunta de capacidades de defensa entre los Estados miembros.

A pesar de los avances en la cooperación militar europea, como la Política Común de Seguridad y Defensa (PCSD) o la Agencia Europea de Defensa (EDA), las adquisiciones en defensa siguen siendo mayoritariamente nacionales. Esto genera ineficiencias, duplicaciones y una fragmentación que compromete la Transformación Estructural Necesaria

En el caso de España, la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público (LCSP), que transpone las directivas europeas de contratación pública, establece principios y procedimientos que dificultan su participación efectiva en esquemas europeos de adquisición conjunta en defensa, especialmente aquellos gestionados por entidades supranacionales como la Agencia Europea de Defensa (EDA) o la Comisión Europea.

Este trabajo analiza la necesidad de establecer un sistema estructurado de adquisición conjunta en materia de defensa en la UE. Se examinan:

- Los beneficios potenciales
- Los obstáculos actuales
- El marco jurídico existente

- Los modelos viables para su implementación

La tesis central es que una política de adquisiciones conjunta y coordinada es necesaria para reforzar la defensa europea. Además, es importante para su soberanía tecnológica, su eficiencia presupuestaria y su credibilidad internacional.

En el caso de España se examinan:

- Las limitaciones impuestas por el ordenamiento jurídico español
- La necesidad de adaptar su marco normativo para facilitar la compra conjunta
- Propuestas concretas de reforma para armonizar la legislación nacional con los objetivos estratégicos de Europa en materia de seguridad y defensa.

2. EL MARCO NORMATIVO EUROPEO Y ESPAÑOL PARA LA ADQUISICIÓN EN DEFENSA

La contratación de bienes y servicios en el ámbito de la defensa en la UE está regulada por la Directiva 2009/81/CE, que estableció normas comunes para la adquisición en defensa y seguridad, con el fin de abrir los mercados nacionales y aumentar la eficiencia. No obstante, esta directiva permite algunas excepciones en virtud del artículo 346 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE), lo que ha limitado su aplicación real.

En España esta Directiva se transpone nacionalmente en la “Ley 24/2011, de 1 de agosto, de contratos del sector público en los ámbitos de la defensa y de la seguridad”. Mediante esta ley se regulan los contratos en los sectores de la defensa y la seguridad y se introducen disposiciones específicas para garantizar la seguridad nacional, permitiendo la cooperación internacional en adquisiciones, aunque con ciertas restricciones administrativas y jurídicas.

Esta ley complementa y amplía la “Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014.” Esta ley establece el régimen general de contratación pública, pero ya se prevé la posibilidad de exclusión de algunos contratos de defensa por motivos de interés nacional.

En la práctica, la adquisición conjunta solo se ha producido en contextos muy concretos, como a través de la Agencia Europea de Defensa (EDA), la Organización Conjunta de Cooperación en Armamento (OCCAR), o iniciativas multilaterales como PESCO. Estos marcos permiten un cierto grado de integración, pero siguen siendo opcionales, con procedimientos lentos y limitados.

Así, el marco normativo actual permite la adquisición conjunta, pero no la promueve ni facilita activamente. Para que España pueda liderar compras conjuntas en nombre de otros Estados, se necesitaría un desarrollo legal más claro y acuerdos internacionales específicos.

3. OBSTÁCULOS QUE PLANTEA LA LEGISLACIÓN

La Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público, se basa en los principios de publicidad y concurrencia, transparencia, libre acceso a las licitaciones e igualdad de trato y no discriminación.

Estos principios, aunque adecuados para la contratación pública ordinaria, presentan dificultades específicas para la contratación en defensa, sobre todo en el contexto de mecanismos supranacionales.

La LCSP española, aunque incorpora las directivas europeas, presenta limitaciones significativas para la compra conjunta en defensa con otros países. Entre las principales limitaciones destacan:

- Ámbito territorial limitado: diseñada para contratación nacional.
- Falta de desarrollo para cooperación internacional en defensa.
- Requisitos legales estrictos de publicidad y concurrencia.
- Problemas técnicos y administrativos (idioma, procedimientos, interoperabilidad).
- No incorpora instrumentos europeos como OCCAR o EDA dentro de su articulado.

Como se ha señalado anteriormente, esta ley incluye una serie de excepciones de defensa, que se refieren a ciertos contratos que quedan excluidos total o parcialmente de la aplicación de la ley, por razones relacionadas con la seguridad o defensa nacional. Estas excepciones son las siguientes:

- Contratos sujetos a secreto o medidas especiales de seguridad, conforme al artículo 346 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE): Son aquellos cuya divulgación puede perjudicar los intereses esenciales de seguridad del Estado. Están excluidos por el artículo 4.2 de la LCSP.
- Contratos regulados por la Ley 24/2011, de 1 de agosto, de contratos del sector público en los ámbitos de la defensa y de la seguridad. Esta ley transpone la Directiva 2009/81/CE del Parlamento Europeo y regula específicamente los contratos que tienen como objeto armamento, municiones o servicios especialmente diseñados para fines militares o de seguridad.

- Contratos internacionales o celebrados conforme a normas específicas de organizaciones internacionales o fuerzas armadas multinacionales, cuando así lo exija el acuerdo internacional correspondiente (LCSP, art. 9).

Dentro de estas excepciones no cabe de forma clara la compra conjunta liderada por España.

3.1. OBSTÁCULOS CONCRETOS

Los obstáculos concretos a los que se enfrenta la legislación nacional para permitir la compra conjunta con otros países miembros de la UE, liderada por España son los siguientes:

- a) Falta de previsión expresa para mecanismos europeos de compra conjunta
La LCSP no contempla de forma clara la posibilidad de que entidades europeas —como la Comisión o la EDA— actúen como central de compras o “poder adjudicador” para España.
- b) Inseguridad jurídica sobre la atribución competencial
La participación de España en contratos suscritos por entes internacionales plantea dudas sobre la competencia de control de legalidad, jurisdicción contenciosa y control financiero (Tribunal de Cuentas).
- c) Aplicación restrictiva del artículo 346 TFUE
Este artículo permite excepciones en materia de defensa por motivos de seguridad nacional. España lo aplica con cautela, dificultando la utilización de procedimientos no competitivos, confidenciales o directamente adjudicados, como puede requerirse en programas conjuntos.
- d) Requisitos de formalización y registro
Los contratos celebrados por consorcios internacionales o plataformas europeas no siempre cumplen los requisitos documentales y de procedimiento que exige la LCSP para la contratación pública nacional.

4. COMPARATIVA DE ESPAÑA CON LOS PAÍSES DE SU ENTORNO

España es un país muy activo en iniciativas europeas de defensa, como la Cooperación Estructurada Permanente (PESCO), el Fondo Europeo de Defensa (EDF) y proyectos industriales conjuntos como el FCAS (Future Combat Air System). Sin embargo, su grado de participación en adquisiciones conjuntas sigue siendo limitado, entre otras razones, por su marco normativo interno.

A continuación, se presenta una tabla comparativa de distintos países del entorno europeo, que analiza el grado de participación en compras comunes y el grado de flexibilidad otorgado por su legislación.

País	Participación en compras conjuntas	Instrumentos específicos para cooperación internacional	Grado de flexibilidad jurídica
España	Alta	• Acuerdos intergubernamentales ad hoc. • Participación a través de OCCAR o EDA. • Instrumentos de la OTAN (NSPA).	Limitado: No permite compras conjuntas desde la LCSP
Francia	Muy alta	• Disposición legal expresa para contratos internacionales. • Ordenanzas específicas para defensa.	Muy flexible, con procedimientos especiales adaptados
Alemania	Muy alta	• Ley específica de contratos de defensa. • Posibilidad de usar OCCAR como autoridad contratante.	Alta flexibilidad, especialmente mediante OCCAR
Italia	Alta	• Delega contratación internacional a través de OCCAR y tratados internacionales.	Moderadamente flexible, con disposiciones claras para cooperación.
Suecia	Media/Alta – participa en compras conjuntas pero más selectiva	• Legislación que permite cooperación con EDA/OCCAR.	Buena flexibilidad, aunque más cautelosa con soberanía.

País	Participación en compras conjuntas	Instrumentos específicos para cooperación internacional	Grado de flexibilidad jurídica
Portugal	Media	• Acuerdos intergubernamentales ad hoc. • Participación a través de OCCAR o EDA. • Instrumentos de la OTAN (NSPA).	Limitado: No permite compras conjuntas desde su legislación nacional.
Grecia	Baja	• Acuerdos bilaterales (principalmente con EEUU). • Instrumentos de la OTAN (NSPA).	Limitado: Su legislación general de contratos públicos cuenta con un escaso desarrollo para defensa .
Bélgica	Baja	• Participación a través de OCCAR. • Instrumentos de la OTAN (NSPA).	Limitado: la normativa de defensa no contempla compras conjuntas con otros Estados directamente.

Esta comparativa nos arroja las siguientes conclusiones:

- España tiene un nivel de participación en programas conjuntos alto, pero carece del soporte normativo que tienen otros países europeos para hacer estas operaciones desde su legislación nacional.
- Los países europeos que tienen una limitación estructural parecida a la de España en cuanto a su legislación, como pueden ser Portugal o Bélgica, tienen menos peso industrial y un bajo nivel de participación en proyectos conjuntos.
- Francia, Alemania e Italia han adaptado su legislación nacional para reconocer expresamente la contratación conjunta internacional en defensa, incluso con excepciones al régimen general de contratación pública.
- El uso de OCCAR es un mecanismo jurídico extendido en la mayoría de los países del entorno.

Para equipararse a países como Francia o Alemania, España necesita reformar su LCSP o aprobar una ley específica de contratación pública en defensa, incluyendo

procedimientos internacionales, la participación en organismos supranacionales y mecanismos de excepción controlada por razones de seguridad.

5. RAZONES ESTRATÉGICAS, ECONÓMICAS Y OPERATIVAS PARA UNA ADQUISICIÓN CONJUNTA

La fragmentación del gasto en defensa en Europa conduce a ineficiencias estructurales. Actualmente, la UE tiene más de 30 tipos diferentes de sistemas de armas pesadas, 17 modelos distintos de tanques y numerosas plataformas navales no interoperables. Esto contrasta con la estandarización de material en países como Estados Unidos, que obtiene mayores economías de escala.

Una adquisición conjunta permitiría reducir costes mediante compras en volumen, compartir gastos de I+D y mantenimiento, y facilitar la interoperabilidad entre fuerzas armadas. Asimismo, el establecimiento de programas industriales comunes fomentaría el desarrollo tecnológico europeo y la consolidación de un mercado interior de defensa.

Desde el punto de vista estratégico, la adquisición conjunta es un paso necesario hacia la soberanía estratégica europea. La dependencia de proveedores estadounidenses o de terceros países limita la autonomía de decisión en situaciones críticas. Además, la adquisición conjunta fortalecería la posición negociadora de la UE en el mercado global de defensa.

En cuanto a la operatividad, contar con sistemas comunes facilita el despliegue conjunto, la formación y el soporte logístico. Programas como el Eurofighter Typhoon o el NH90 han mostrado los beneficios (aunque también los desafíos) de la cooperación. El caso contrario se observa en adquisiciones nacionales fragmentadas, que dificultan la interoperabilidad.

Por tanto, las razones para impulsar una adquisición conjunta van más allá de la eficiencia: están directamente vinculadas con la capacidad de la UE para actuar de forma autónoma, coordinada y eficaz ante amenazas comunes.

Desde el punto de vista nacional, España, con una inversión todavía por debajo del 2% del PIB en defensa (aunque en aumento), puede beneficiarse significativamente de las economías de escala que supone adquirir conjuntamente con otros Estados.

Además estas compras conjuntas permitirían un refuerzo de la base industrial española. La industria nacional puede verse beneficiada si España lidera compras conjuntas y se posiciona como socio activo en consorcios europeos.

Por último, esta situación redundaría en un aumento de la interoperabilidad. España es parte de misiones y operaciones de la UE y de la OTAN. Adquirir los mismos

sistemas que sus aliados le permitirá operar con mayor eficacia y ahorrar costes de mantenimiento y entrenamiento.

6. ESPAÑA COMO ACTOR CENTRAL: CAPACIDADES, RETOS Y VENTAJAS COMPARATIVAS

España cuenta con una base industrial de defensa significativa y diversificada. Empresas como Indra, Navantia, o Airbus España participan activamente en el desarrollo y producción de tecnologías clave. Esta capacidad industrial, unida a la experiencia en programas multinacionales, posiciona a España como un candidato natural para liderar iniciativas de adquisición conjunta.

Además, España ha mostrado un compromiso firme con la defensa europea a través de su participación en PESCO, EDA y OCCAR. El Ministerio de Defensa ha desarrollado capacidades técnicas y administrativas para gestionar contratos complejos, incluyendo la coordinación con otros Estados.

Sin embargo, existen retos. El marco jurídico nacional no está plenamente adaptado para permitir que España actúe como "comprador líder" en nombre de otros países. Habría que modificar o complementar la Ley 9/2017 para establecer procedimientos claros, garantías jurídicas, y mecanismos de reparto de responsabilidades y financiación.

Además, se requiere una mayor coordinación interministerial (Defensa, Hacienda, Asuntos Exteriores) y la creación de una unidad especializada capaz de gestionar adquisiciones complejas con componentes internacionales.

En resumen, España tiene el potencial industrial, institucional y político para liderar compras conjuntas, pero necesita adaptar su normativa y reforzar su capacidad administrativa para ejercer ese liderazgo de forma eficaz.

7. MODELOS POSIBLES PARA IMPLEMENTAR LA ADQUISICIÓN CONJUNTA

Existen varios modelos para estructurar una adquisición conjunta de material de defensa entre Estados miembros de la UE:

Modelo 1: Modelo centralizado bajo la Comisión Europea.

En este modelo, la Comisión actuaría como comprador único o coordinador principal, en nombre de todos los Estados miembros. Este modelo se asemeja al sistema empleado para la compra de vacunas COVID-19.

Las ventajas de este modelo son la alta eficiencia y poder de negociación, el reparto equitativo y la reducción de costes que plantea. Por el contrario requiere de una fuerte confianza política, puede suscitar críticas por centralización excesiva y puede ser lento debido a un exceso de procesos burocráticos.

Modelo 2: Creación de una agencia de compras europea.

En la misma línea que el modelo anterior, este modelo plantea la creación de una agencia europea, similar a NSPA a nivel OTAN. Esta agencia permitiría a los estados miembros articular las compras conjuntas a través de la misma.

Las ventajas y desventajas de este modelo son similares a las del modelo 1, pero no requiere de tanta confianza política ni exceso de centralización puesto que cada país elige a nivel nacional las compras a las que se quiere unir y esta agencia es un mero ejecutor, en ningún caso un decisor.

Por el contrario plantea una inversión inicial muy fuerte para poder crear esta agencia y dotarla de personal y presupuesto.

Modelo 3: Centralización europea a través de la EDA

La Agencia Europea de Defensa actúa como poder adjudicador en nombre de los Estados miembros. Ya se ha utilizado este modelo en compras conjuntas de munición y otros materiales críticos. Su eficacia depende del fortalecimiento institucional y presupuestario de la EDA.

Este modelo implicaría una inversión inicial menor que el modelo anterior, al poder aprovechar la estructura existente de la EDA.

Modelo 4: Liderazgo nacional con participación internacional Un Estado (por ejemplo, España) lidera el procedimiento de contratación, asumiendo la responsabilidad legal y administrativa, con financiación y especificaciones acordadas con los países participantes. Este modelo requiere convenios internacionales bilaterales o multilaterales que definan claramente:

- Legislación aplicable.
- Reparto de costes.
- Responsabilidades técnicas y jurídicas.

Este modelo también requiere de personal cualificado dentro del Ministerio de Defensa que gestione y haga el seguimiento de estos contratos de manera específica.

Modelo 5: Consorcio internacional ad hoc

Varios Estados crean una entidad o consorcio temporal con personalidad jurídica para gestionar la adquisición. Esta entidad actúa como poder adjudicador. Es un modelo más complejo, pero otorga mayor equilibrio entre participantes y neutralidad en la ejecución, así como mayor flexibilidad, adaptación a necesidades específicas y menor resistencia política.

Por el contrario genera mayor fragmentación, otorga menor escala de negociación y genera desigualdades de acceso entre países.

Modelo 6: Establecimiento de una “agencia española de compras conjuntas” conectada a la EDA. Un organismo autónomo que pueda actuar como interlocutor técnico con Bruselas y coordinar la planificación nacional con las adquisiciones europeas.

Modelo mixto Combinación de los anteriores: liderazgo nacional pero bajo paraguas institucional europeo, o entidad ad hoc bajo supervisión de EDA u OCCAR. Este modelo podría ofrecer flexibilidad y equilibrio.

Cada modelo tiene ventajas e inconvenientes en términos de agilidad, control nacional, seguridad jurídica y coste administrativo. En todos los casos, es fundamental contar con una base jurídica sólida, transparencia y mecanismos de control compartidos.

8. CONDICIONES PARA EL ÉXITO DEL MODELO ELEGIDO

Hay una serie de medidas a adoptar para conseguir el éxito del modelo elegido. Estas medidas se han dividido entre aquellas a aplicar a nivel europeo y las que son necesarias a nivel nacional.

8.1. CONDICIONES A NIVEL EUROPEO

Lo primero es necesaria una alineación política de alto nivel. Sin voluntad política, cualquier arquitectura técnica fracasará. Es necesario avanzar hacia una cultura estratégica compartida, donde los Estados reconozcan que la defensa europea no puede construirse exclusivamente desde enfoques nacionales.

En segundo lugar es necesaria una financiación estable y predecible para garantizar la continuidad de los proyectos. Esta financiación se puede dar con un aumento del presupuesto del EDF, con la emisión de bonos europeos específicos para defensa e incentivando la participación mediante cofinanciación comunitaria.

En tercer lugar es necesario el desarrollo de una base industrial y tecnológica de defensa europea (BITDE). El éxito de una adquisición conjunta depende de contar con proveedores europeos fuertes. La UE debe proteger y desarrollar su BITDE a través de apoyo a la innovación, protección frente a adquisiciones extranjeras hostiles y coordinación entre empresas.

Y en cuarto lugar es necesario tener en cuenta la interoperabilidad y estandarización. Los sistemas adquiridos deben ser interoperables. La estandarización debe estar en el centro del diseño de cualquier proceso de compra conjunta. Esto no solo mejora la eficiencia, sino que refuerza la capacidad operativa conjunta.

8.2. CONDICIONES A NIVEL NACIONAL

En el caso de España sería necesario realizar una reforma jurídica estructural que incluya los siguientes elementos:

- Introducir una disposición específica en la LCSP.
Añadir un artículo en la LCSP que reconozca expresamente la validez y aplicabilidad de los procedimientos de adquisición conjunta en defensa liderados por la UE, la EDA u otras entidades internacionales, siempre que cumplan principios básicos de legalidad, eficiencia y transparencia.
- Creación de una figura jurídica de “adquisición supranacional delegada”.
Esto permite que España delegue competencias de contratación a entidades europeas mediante un convenio interadministrativo o acuerdo intergubernamental, regulando los aspectos clave: representación, ejecución, responsabilidad, control financiero y rendición de cuentas.
- Armonizar el uso del artículo 346 TFUE. Adoptar una interpretación más operativa del artículo 346 TFUE, que flexibilice los requisitos para la contratación directa o confidencial cuando se trate de programas europeos conjuntos y de interés estratégico para la UE y España.
- Adecuar los procedimientos administrativos. Simplificar los procedimientos de autorización, control y fiscalización en el caso de contratos en defensa gestionados desde Europa, asegurando al mismo tiempo mecanismos eficaces de supervisión nacional (por ejemplo, a través del Tribunal de Cuentas o la Intervención General de la Administración del Estado).

9. **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

La adquisición conjunta de material de defensa en la UE es una necesidad estratégica, no solo por razones de eficiencia presupuestaria, sino por la urgencia de construir una Europa más autónoma, coherente y capaz de responder a amenazas comunes. La fragmentación actual es insostenible y debilita la credibilidad de la defensa europea.

España tiene condiciones objetivas para asumir un papel de liderazgo en esta transición: una base industrial desarrollada, experiencia en cooperación internacional y un compromiso político claro con la defensa europea. Para ello, debe:

- Impulsar reformas legales en la Ley 9/2017 que permitan actuar como poder adjudicador en nombre de otros Estados.
- Promover acuerdos internacionales específicos que regulen estas adquisiciones conjuntas.
- Reforzar las capacidades técnicas y administrativas del Ministerio de Defensa con una unidad especializada.
- Trabajar en paralelo con la EDA y OCCAR para establecer marcos comunes.

La adquisición conjunta no solo es viable, sino imprescindible si la UE quiere dotarse de una verdadera capacidad de defensa propia. España puede y debe estar en el centro de esta transformación.

Madrid, 07 de mayo de 2025

JEFA DE ÁREA PLANEAMIENTO ISDEFE

Fdo.: Olga EISMAN CORDERO

(3799)¹

(3392)²

¹ Este número es el resultado de la suma del número de palabras incluidas en el cuerpo principal del trabajo, índice y la bibliografía.

² nº palabras incluidas en el paréntesis anterior menos la suma del nº palabras de la bibliografía más las del índice. En este caso 446 – (46+40)= 360.

BIBLIOGRAFIA

1. **Jefatura del Estado. 2017.** *Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014.* «BOE» núm. 272, de 09/11/2017.
2. **Parlamento Europeo y del Consejo. 2004.** *Directiva 2004/18/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 31 de marzo de 2004, sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos de obras, de suministro y de servicios.* «DOUE» núm. 134, de 30 de abril de 2004, páginas 114 a 240 (127 págs.)
3. **Jefatura del Estado. 2012.** *Ley 12/2012, de 26 de diciembre, de medidas urgentes de liberalización del comercio y de determinados servicios.* «BOE» núm. 311, de 27/12/2012.
4. **Jefatura del Estado. 2011.** *Ley 24/2011, de 1 de agosto, de contratos del sector público en los ámbitos de la defensa y de la seguridad.* «BOE» núm. 184, de 02/08/2011.
5. **Comisión Europea. 2025.** *White Paper for European Defence – Readiness 2030.* Comisión Europea, 2025
6. **Agencia Europea de Defensa. 2022.** *Defence Data 2021: Key findings and analysis.* European Defence Agency, 2022
7. **Anderson, J.J. 2025.** *Funding weapons together (or not): How to pay for European defence.* European Union Institute for Security Studies, 2025
8. **Scazzieri, L. 2025.** *Towards an EU ‘defence union’?* Centre for European Reform, 2025.
9. **Howorth, J. 2018.** *Security and Defence Policy in the European Union* (2nd ed.). Palgrave Macmillan, 2007.
10. **Comisión Europea. 2021.** *A Strategic Compass for Security and Defence.* Comisión Europea, 2021.
11. **Jefatura del Estado. 1977.** *Real Decreto 1120/1977, de 3 de mayo, regulador de la contratación de material militar en el extranjero.* «BOE» núm. 125, de 26 de mayo de 1977, páginas 11627 a 11628