

Principios para una contratación militar del futuro

JUSTO A. HUERTA BARAJAS

Academia de las Ciencias y las Artes Militares
IGAE-ONA

RESUMEN

La contratación pública en los sectores de defensa y seguridad en España atraviesa una transformación estratégica, impulsada por tensiones geopolíticas, avances tecnológicos y nuevas exigencias operativas. Este estudio examina el marco jurídico nacional y europeo, propone una reinterpretación funcional de los principios clásicos del Derecho Administrativo, y desarrolla criterios estratégicos adaptados a los retos contemporáneos. Se plantea un modelo integral basado en planificación plurianual, gobernanza reforzada, impulso a la innovación y participación de PYMEs. Asimismo, se identifican limitaciones estructurales en la administración y el tejido industrial, y se formulan propuestas normativas para consolidar un sistema de adquisiciones eficiente, transparente y alineado con los intereses esenciales de la seguridad nacional.

PALABRAS CLAVE

Contratación pública
Defensa y seguridad
Planificación plurianual
Innovación
Autonomía estratégica

ABSTRACT

Abstract Public procurement in Spain's defense and security sectors is undergoing a strategic shift, driven by geopolitical tensions, technological innovation, and evolving operational demands. This paper analyzes the national and EU legal frameworks, reinterprets classical administrative law principles through a functional lens, and introduces strategic criteria tailored to current challenges. It proposes a comprehensive model based on multiannual planning, strengthened governance, innovation promotion, and SME engagement. The study also identifies structural limitations within public administration and the industrial base, offering normative proposals to build a procurement system that is efficient, transparent, and fully aligned with Spain's core national security objectives.

KEYWORDS

Public procurement
Defence and security
Multiannual planning
Innovation
Strategic autonomy

1. Introducción

La guerra en Ucrania ha evidenciado la necesidad de reforzar las capacidades nacionales y europeas en materia de defensa y seguridad. Los desafíos emergentes, como la protección de infraestructuras críticas, la ciberseguridad, la protección de datos sensibles, la cooperación internacional y la participación de pequeñas y medianas empresas, requieren un modelo de contratación pública más robusto y adaptativo¹. De esta forma, se podrá hacer frente a retos contemporáneos como los conflictos internacionales, que exigen rapidez y adaptabilidad; la transformación digital, con sus tres nuevos pilares: inteligencia artificial (IA), ciberdefensa y sistemas autónomos; la presión presupuestaria, que obliga a la eficiencia sin pérdida de capacidades incluso en ausencia de presupuestos; y la interoperabilidad internacional, que exige el cumplimiento de compromisos con aliados.

Este trabajo examina el marco jurídico vigente y plantea una redefinición técnica de los principios clásicos del Derecho Administrativo, así como el desarrollo de nuevos criterios estratégicos que orienten la contratación en defensa y seguridad.

El primer factor por destacar es la necesidad de reforzar principios fundamentales de la contratación pública, tales como:

- *Transparencia y concurrencia*: Aunque se reconoce la necesidad de confidencialidad, especialmente en el entorno industrial de defensa, una sociedad madura demanda información e igualdad de oportunidades para todos los actores².
- *Seguridad de la información y del suministro*: Los órganos de contratación deben ser muy cuidadosos con la información que exponen en sus licitaciones, ya que podría otorgar ventajas a enemigos potenciales. Por ello, es necesario establecer requisitos adicionales para proteger datos sensibles y asegurar la continuidad operativa de nuestras Fuerzas Armadas y Cuerpos de Seguridad del Estado.
- *Flexibilidad en los procedimientos*: Tradicionalmente, el procedimiento negociado con anuncio se ha considerado el ordinario en materia de seguridad y defensa, permitiendo mayor adaptabilidad en contratos complejos. Sin embargo, su uso abusivo denota falta de madurez en la gestión eficiente. Por ello, se observa la necesidad de utilizar convenientemente todos los procedimientos de adjudicación contractual, siempre simplificando y promoviendo una gestión oportuna y eficiente.

La situación geoestratégica internacional ha puesto de relieve los defectos operativos de gestión, al tiempo que exige adaptaciones frente a nuevos retos derivados de especialidades en materia de:

- *Ciberseguridad y tecnología*: Es imprescindible introducir cláusulas específicas para proteger infraestructuras críticas y sistemas digitales³.

1. Ley 24/2011, de 1 de agosto, de contratos del sector público en los ámbitos de la defensa y de la seguridad (en adelante LCSD). <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2011-13239>

2. INFODEFENSA (2-04-2011): <https://www.infodefensa.com/texto-diario/mostrar/3145619/gobierno-aprueba-nueva-normativa-sobre-contratos-publicos-ambito-seguridad-defensa>

3. Resolución del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales (en adelante TACRC) 0845/2022.

- *Participación de PYMEs y Startup*: Es necesario fomentar un «mercado de segundo nivel» en el que las pequeñas empresas puedan participar, ya sea como subcontratistas, ampliando la base industrial de defensa⁴. No basta con contar con grandes «campeones industriales»; es preciso integrar el caudal de conocimiento y oportunidades en beneficio de un objetivo común: la defensa y seguridad de la Nación.
- *Cooperación europea*: La normativa se alinea con la Directiva 2009/81/CE para facilitar la interoperabilidad y colaboración entre países miembros⁵.

Ante estos nuevos retos la solución de mejora para una contratación pública eficiente en defensa y seguridad se busca en:

1.1. Profesionalización especializada

La profesionalización especializada debe impulsarse mediante la formación continua de gestores públicos y privados en normativa contractual pública específica, gestión de riesgos y evaluación de ofertas técnicas.

Con este fin, es necesario distinguir tres niveles fundamentales de decisión:

- El técnico*, corresponde a los organismos que serán usuarios y que plantean las necesidades operativas y técnicas de nuestras Fuerzas Armadas y Cuerpos de Seguridad, sin interferencias de óptica política alguna. Este punto es esencial, ya que la contratación pública debe regirse por los principios de eficiencia, transparencia, libre concurrencia y objetividad, tal como establece la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público (LCSP). Para garantizar estos principios, es imprescindible que las decisiones técnicas —como la configuración del objeto del contrato, los criterios de adjudicación o la valoración de ofertas— sean adoptadas por personal técnico cualificado y libre de presiones políticas. Los técnicos conocen las necesidades reales del servicio, los estándares del mercado y las prioridades operativas, lo que permite configurar contratos que maximicen el valor del dinero público y promuevan la innovación y la sostenibilidad.

La discrecionalidad técnica es una facultad reconocida por la jurisprudencia, que permite a los órganos de contratación adoptar decisiones basadas en criterios profesionales y especializados. Esta discrecionalidad no puede ser sustituida por voluntades políticas ni intereses externos⁶. Además, la injerencia política genera riesgos jurídicos como:

- Impugnaciones de licitaciones.
- Responsabilidad patrimonial de la administración.
- Investigaciones por corrupción o tráfico de influencias.

4. Informe CARD 2024: [https://eda.europa.eu/what-we-do/EU-defence-initiatives/coordinated-annual-review-on-defence-\(card\)](https://eda.europa.eu/what-we-do/EU-defence-initiatives/coordinated-annual-review-on-defence-(card))

5. Directiva 2009/81/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, aprobada el 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. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2009-81486#:~:text=BOE.es%20-%2ODOUE-L-2009-81486%20Directiva%202009%2F81%2FCE%20del%20Parlamento%20Europeo,que%20se%20modifican%20las%20Directivas%202004%2F17%2FCE%20y%202004%2F18%2FCE>.

6. Resolución TACRC 1187/2022: «La determinación del precio del contrato tiene la consideración de criterio técnico y, como tal, está dotado de discrecionalidad técnica».

Resolución 688/2015 del TACRC: «La determinación de los criterios técnicos en los pliegos [...] son libremente establecidos por las entidades adjudicadoras [...] dentro de los límites de la ciencia y la técnica».

Así, JOSÉ CARLOS ACOSTA LEPE señala: «La discrecionalidad técnica presupone pericia y capacidad profesional, y no puede ser sustituida por presiones externas ni por intereses ajenos a la lógica contractual»⁷. Por su parte, MARÍA ASUNCIÓN SANMARTÍN MORA determina que «la discrecionalidad técnica no puede ser sustituida por la voluntad de las entidades licitadoras ni por presiones externas»⁸.

En conclusión, no hay mayor corrupción que la compra pública que no justifica la necesidad y eficiencia.

- b) *El nivel de gestión económica y jurídica de la contratación dentro del Ministerio:* Para ello, se requieren unidades especializadas, con perfiles demostrables de alta cualificación técnica, jurídica y económica, abiertas al intercambio de buenas prácticas con otros países de la UE y la OTAN.
- c) *El nivel de los gestores de contratación en defensa y seguridad en las empresas:* Para que un proceso de contratación pública sea eficiente, este comienza en el posible licitante. Así, los procesos contractuales desiertos —la mayoría de las veces por falta de conocimiento e información— o aquellos con un solo licitante, son la prueba del mayor grado de ineficiencia en la contratación pública.
- d) *El de gestores de contratación en Defensa y Seguridad en las empresas.* Para que un proceso de contratación pública sea eficiente, esta comienza en el posible licitante. Así, los procesos contractuales desiertos, la mayoría de las veces por causa de falta de conocimiento y información, o con un solo licitante, son la prueba del mayor grado de ineficiencia de la contratación pública⁹.

1.2. Planificación estratégica y multianual

Es un factor esencial para conseguir la eficiencia y siempre teniendo presente la información de experiencias de los datos históricos de compras anteriores. La programación plurianual de

-
- 7. ACOSTA LEPE, José Carlos (2022): «La doctrina de discrecionalidad técnica de los órganos de contratación pública», *Administración Pública Digital*. <https://www.administracionpublicadigital.es/tribuna-de-opinion/2022/11/la-doctrina-de-discrecionalidad-tecnica-de-los-organos-de-contratacion-publica>
 - 8. SANMARTÍN MORA, M.^a Asunción (2021): «Límites a la discrecionalidad técnica: prescripciones técnicas arbitrarias, injustificadas y limitativas de la competencia», *Observatorio de Contratación Pública*. <https://www.obcp.es/monitor/limites-la-discrecionalidad-tecnica-prescripciones-tecnicas-arbitrarias-injustificadas-y>
 - 9. OIRESCON: *Las cifras de la contratación pública en 2024*, el Informe Anual de Supervisión 2025, Módulo I.

Licitaciones desiertas: Según el informe de OIREscon, aproximadamente el 9,09 % de las licitaciones públicas en España quedan desiertas, es decir, no reciben ninguna oferta válida.

Licitaciones con un solo licitante: En el 47 % de los casos, solo se presenta una empresa a la licitación. Este dato es especialmente relevante porque la Comisión Europea considera preocupante que más del 20 % de los contratos públicos tengan baja competencia.

Media de ofertas por contrato: En promedio, cada contrato público recibe solo tres ofertas, lo que indica una participación limitada en muchos procedimientos. <https://www.hacienda.gob.es/RSC/OIREscon/informe-anual-supervision-2025/ias2025-modulo1.pdf>

INFORME DE CONTROL FINANCIERO DE LA IGAE (2023-2024)

Licitaciones desiertas: El informe señala que el 7,87 % de los lotes licitados quedaron desiertos en 2023.

Licitaciones con un solo licitante: Aunque el informe de la IGAE no lo detalla directamente, el informe complementario de OIREscon indica que alrededor del 41 % de los contratos se adjudican con solo un licitador.

Media de licitadores por contrato: La media nacional se sitúa en 2,9 licitadores por procedimiento, lo que refleja una baja concurrencia en muchos procesos. <https://www.igae.pap.hacienda.gob.es/sitios/igae/es-ES/Control/CFPyAP/Documents/informe%20OIREscon%20PCFP%202023.pdf>

adquisiciones ha de estar alineada con la «Estrategia de Seguridad Nacional» y los «Planes de modernización militar». El instrumento contractual recomendable son el «contratos marco» y «acuerdos de colaboración» con el fin de agilizar las compras recurrentes y así conseguir una correcta gestión presupuestaria anual. Con este propósito, se hace muy necesario la evaluación de necesidades reales con participación de las Fuerzas Armadas y expertos en defensa sin interferencias de la política de partidos. Por medio de los «contratos marco» se logra:

- Agilizar compras recurrentes de suministros como munición, repuestos, uniformes, sistemas TIC.
- Evitar licitaciones repetitivas, especialmente en entornos operativos urgentes.
- Garantizar seguridad del suministro, como exige la Ley 24/201.
- Facilitar la colaboración interinstitucional, mediante centrales de contratación o acuerdos interministeriales

1.3. Impulso a la innovación y la industria nacional

El 19 de marzo de 2025, la Comisión Europea presentó dos documentos clave: el *Libro Blanco para la Defensa Europea-Preparación 2030* y el *Plan para ReArmar Europa-Preparación 2030*¹⁰. Como consecuencia, el Gobierno español decidió acelerar el compromiso de alcanzar el 2 % del PIB en gasto militar, adelantando los plazos pactados con la OTAN.

Este aumento presupuestario (unos 15.000 millones de euros) debía ser gestionado no solo por el Ministerio de Defensa, sino también por el Ministerio de Industria, encargado de impulsar tecnologías duales (de uso civil y militar) como la inteligencia artificial, la ciberseguridad y la computación cuántica. En este contexto, se aprobó el *Plan Industrial y Tecnológico para la Seguridad y la Defensa* por el Consejo de Ministros el 22 de abril de 2025¹¹, con el objetivo de modernizar capacidades militares, impulsar tecnologías disruptivas, fomentar la cohesión territorial, crear empleo cualificado y aumentar la soberanía tecnológica¹².

El objetivo de esta medida era lograr un impacto económico de hasta el 0,7 % del PIB y la creación de 97.000 empleos. Para ello, resulta fundamental fomentar la compra pública innovadora (CPI) y el desarrollo de tecnologías emergentes (IA, ciberseguridad, drones, etc.) en tanto que no solo debe orientarse a la eficiencia tecnológica, sino también a la creación de ecosistemas colaborativos entre Administración, industria y centros de conocimiento.

Sin embargo, frente a esta proyección optimista —teniendo en cuenta que los últimos Presupuestos Generales del Estado aprobados corresponden al ejercicio 2023—, es necesario considerar tanto las oportunidades como las limitaciones que se presentan para nuestra industria, tales como:

10. https://spain.representation.ec.europa.eu/noticias-eventos/noticias-0/la-comision-presenta-el-libro-blanco-sobre-la-defensa-europea-y-el-plan-rearmar-europa-preparacion-2025-03-19_es

11. Acuerdo Consejo Ministros. <https://www.lamoncloa.gob.es/consejodeministros/resumenes/Documents/2025/230425-plan-industrial-y-tecnologico-para-la-seguridad-y-la-defensa.pdf>

12. NAVARRO GARCÍA, José M.^a (2025): «FCAS y futuro carro de combate europeo, MGCS, la SEDEF pone el foco en el papel que España debe jugar en ambos programas». *Defensa.com*. <https://www.defensa.com/espana/fcas-futuro-carro-combate-europeo-mgcs-sedef-pone-foco-papel>

- «*Proyectos estratégicos condicionados por decisiones políticas*». Un ejemplo destacado es el programa *Future Combat Air System (FCAS)*, en el que España participa junto a Francia y Alemania. Este proyecto integra aeronaves tripuladas, drones y sistemas de inteligencia artificial, orientados al desarrollo de un sistema de combate aéreo de sexta generación. La decisión de priorizar este programa frente a alternativas como el F-35 responde a una estrategia política de reforzar la autonomía tecnológica y la soberanía industrial europea. Sin embargo, esta elección implica riesgos, como la posible dependencia tecnológica interna y un reparto desigual del liderazgo entre los socios, aspectos que deben ser cuidadosamente considerados.

En segundo lugar, el *Eurofighter Typhoon*, cuya renovación de la inversión consolida su papel en la defensa aérea nacional. La decisión de no adquirir plataformas estadounidenses refleja una voluntad política de evitar la dependencia externa y fortalecer la cooperación europea, aunque también limita el acceso a tecnologías ya operativas y probadas.

- «*Controversias políticas y concentración industrial*». Las decisiones políticas recientes han favorecido la concentración de contratos estratégicos en un número reducido de actores industriales, lo que ha generado críticas por la falta de transparencia en los procesos de adjudicación, la exclusión de pymes y empresas emergentes del ecosistema de innovación, así como los riesgos de captura institucional y desequilibrios en la cadena de valor¹³. Esta situación plantea varios riesgos:
 - Reducción de la competencia y menor incentivo para la innovación.
 - Dificultad para el acceso de nuevas empresas al sector.
 - Mayor vulnerabilidad ante fallos o crisis en los actores dominantes.
 - Riesgo de dependencia excesiva de un reducido grupo de proveedores. Hecho que da lugar a:
 - *Concentración de la producción en un único adjudicatario*. Esta práctica vulnera el principio de concurrencia y publicidad recogido en el artículo 1 de la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público. Además, desde el punto de vista táctico, supone un riesgo para la defensa y la seguridad al no contar con varias fuentes de suministro. Bastaría con un ataque enemigo para comprometer gravemente las capacidades de las Fuerzas Armadas y los Cuerpos de Seguridad.
 - *Exclusión de pymes y startups*. Más de 500 pequeñas y medianas empresas del sector han manifestado sentirse sistemáticamente relegadas en los grandes programas de defensa, quedando limitadas a contratos menores o directamente excluidas¹⁴. La guerra de Ucrania ha demostrado la ventaja de la diversificación, ya que pequeñas soluciones han logrado neutralizar grandes sistemas rusos.

13. MOYA, Ángeles (2025): «Informe del observatorio “Opina 360”. Indra y Escribano concentran más de 1.100 millones en contratos de Defensa mientras las pymes denuncian su exclusión del sector», *Estrella Digital*. <https://www.estrelladigital.es/articulo/seguridad-defensa/indra-escribano-angel-javier-escribano/20250917120535435642.html>

14. *Ibidem*.

- *Riesgos de captura institucional y desequilibrios en la cadena de valor.* La concentración excesiva refuerza un modelo que margina la diversidad tecnológica, reduce la competencia y limita la capacidad de adaptación del sector ante nuevos desafíos.

En consecuencia, este modelo, si no se corrige, puede comprometer la autonomía estratégica y la capacidad industrial del país, al depender de un núcleo reducido de adjudicatarios.

1.4. Transparencia y control reforzado

La mejora en transparencia y control requiere la realización de auditorías internas y externas periódicas, tanto técnicas como económicas, así como la publicación de indicadores de eficiencia, impacto y cumplimiento de objetivos. Una solución técnica relevante es el uso de *blockchain* o sistemas de trazabilidad digital para garantizar la integridad en los procesos más sensibles.

Desde 2022, la Subdirección General de Contratación del Ministerio de Defensa ha realizado un esfuerzo significativo, y actualmente contamos con un nuevo *Concepto Estratégico de la Función Compras*¹⁵, que persigue cuatro objetivos principales:

- Alinear toda la organización hacia una estrategia común.
- Implantar mejores prácticas de gestión eficiente.
- Maximizar la transparencia y la responsabilidad social.
- Promover la innovación y la sostenibilidad.

Sin embargo, para cumplir estos objetivos es necesario:

- *Fortalecer la planificación plurianual*, conforme a las Leyes 47/2003, General Presupuestaria; 24/2011, de Contratación Pública de Seguridad y Defensa; y 9/2017, de Contratos del Sector Público, integrando criterios de seguridad nacional.
- De acuerdo con la Estrategia de Seguridad Nacional 2021¹⁶ y el «Concepto Estratégico de la Función Compras» aprobado por el Ministerio de Defensa en diciembre de 2022¹⁷, se debe promover el uso de la *Compra Pública Innovadora (CPI)* como instrumento para fomentar el desarrollo de capacidades críticas en ciberdefensa, inteligencia artificial, sistemas autónomos (drones) y otras tecnologías disruptivas. Esta política se alinea con las iniciativas del Instituto Nacional de Ciberseguridad (INCIBE), que ha canalizado más de 150 millones de euros en proyectos de I+D+i en ciberseguridad mediante CPI¹⁸.
- El artículo 13 de la Ley 24/2011, de Contratos del Sector Público en los ámbitos de la defensa y la seguridad, reconoce este procedimiento como el ordinario a seguir, al igual que

15. Plan Anual de Contratación del Ministerio de Defensa para el año 2025 (en adelante PACDEF) <https://www.defensa.gob.es/Galerias/defensa/contratacionpublicadocs/2025/PACDEF-2025.pdf>

16. Real Decreto 1150/2021, de 28 de diciembre, por el que se aprueba la Estrategia de Seguridad Nacional 2021. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2021-21884>

17. Comunicación de Interés General sobre Contratación SUBDECO 2/2023 de marzo de 2023. <https://contrataciondelestado.es/wps/wcm/connect/6fb8435a-1908-4d13-b7a6-d8d4f60242a9/DOC20230313163959CIG+2+23+Guia+Contratacion+Social.pdf?MOD=AJPERES>

18. <https://www.incibe.es/incibe/sala-de-prensa/incibe-lanza-la-iv-convocatoria-de-compra-publica-de-innovacion-en>

el uso del artículo 346 del TFUE. La razón es sencilla: este proceso permite *una mayor flexibilidad en la contratación de suministros y servicios estratégicos*. Se propone ampliar su uso en aquellos casos donde la naturaleza técnica, la urgencia operativa o la confidencialidad lo justifiquen, garantizando siempre la transparencia y la concurrencia.

Es importante tener en cuenta que el mercado de defensa y seguridad es muy limitado o incluso inexistente, por lo que no debe ser un obstáculo utilizar procesos de concurrencia competitiva que garanticen publicidad y transparencia.

- Fomento de la participación de PYMEs mediante lotes, cláusulas sociales y simplificación documental: La aplicación del artículo 99.3 de la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público (LCSP) promueve la división de contratos en lotes funcionales o geográficos para facilitar el acceso de las PYMEs. Asimismo, se incorporarán cláusulas sociales como criterios de adjudicación o condiciones de ejecución, conforme a la Instrucción 20/2022 del Ministerio de Defensa, que establece políticas de contratación socialmente responsables. También se impulsará la simplificación documental mediante el uso de medios electrónicos y la reducción de requisitos de solvencia desproporcionados. En Italia, como señalan RACCA Y CAVALLLO PERIN, se ha promovido la inclusión de cláusulas sociales y la subcontratación estratégica como mecanismos para integrar PYMEs en grandes programas de defensa¹⁹.
- *Evaluación del impacto estratégico de los contratos públicos*. Cada expediente de contratación deberá incluir un análisis de impacto estratégico, alineado con los objetivos del Estado Mayor de la Defensa y la Estrategia de Seguridad Nacional²⁰. Este análisis considerará la contribución del contrato a la autonomía estratégica, la resiliencia operativa, la seguridad tecnológica y la sostenibilidad industrial. Se utilizará el marco definido en el Concepto Estratégico de la Función Compras para asegurar la coherencia con los principios de excelencia, eficiencia y responsabilidad social.

Por último, para completar el panorama de medidas adoptadas en nuestro entorno continental para fomentar la compra pública en defensa y seguridad ante la crisis europea, la nota esencial es el *esfuerzo presupuestario* realizado por todos nuestros socios estratégicos, en comparación con la cifra de quince mil millones de euros por parte de España. A continuación, se presentan algunos ejemplos representativos:

- *Francia*. Ha aprobado la *Ley de Programación Militar (LPM) 2024-2030*²¹, con un presupuesto total de 413.000 millones de euros para el periodo, lo que representa un aumento del 40 % respecto a la ley anterior (295.000 millones de euros para 2019-2025). La ley enfatiza la autonomía estratégica, la digitalización y la preparación para conflictos de alta

19. RACCA, GABRIELLA M., y CAVALLLO PERIN, ROBERTO (2010): «Public Contracts and Public Procurement in Italy (Contratos públicos y contratación pública en Italia)», págs. 345-372, en *Public Procurement Law: Comparative Analysis* (en Derecho de la contratación pública: análisis comparativo), editado por SUE ARROWSMITH, Oxford: Oxford University Press

20. Real Decreto 521/2020, de 19 de mayo, por el que se establece la organización básica de las Fuerzas Armadas. <https://www.boe.es/buscar/pdf/2020/BOE-A-2020-5190-consolidado.pdf>.

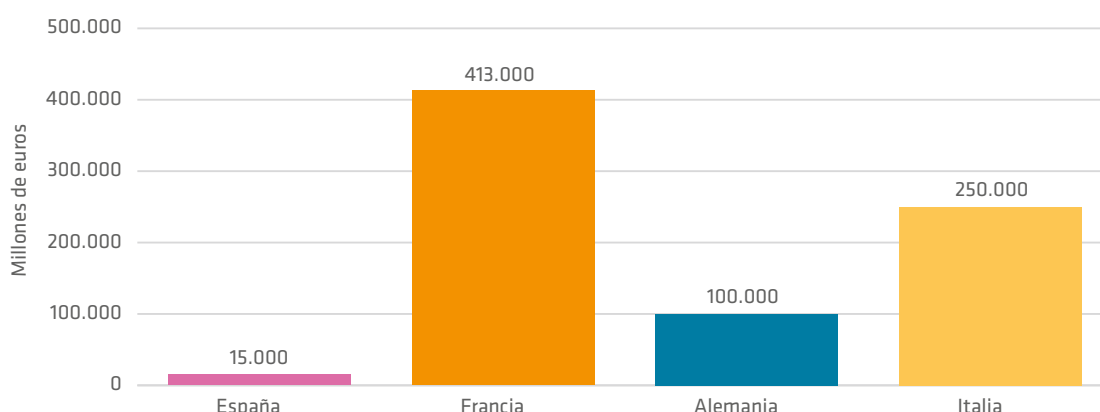
Orden DEF/710/2020, de 27 de julio, por la que se desarrolla la organización básica del Estado Mayor de la Defensa. <https://www.boe.es/buscar/pdf/2020/BOE-A-2020-8638-consolidado.pdf>

21. Ministère des Armées, Loi de programmation militaire 2024-2030(LPM 2024-2030). <https://www.defense.gouv.fr/ministere/politique-defense/loi-programmation-militaire-2024-2030>

intensidad. Incluye inversiones en drones, inteligencia artificial, ciberseguridad y modernización de la disuasión nuclear.

- Su Agencia de Compras de Defensa (DGA) publica planes plurianuales con contratos marco para drones, inteligencia artificial y ciberseguridad.
- **Alemania.** Sus acciones se centran en la creación de un *Fondo especial de defensa* de 100.000 millones de euros, aprobado en 2022 para modernizar la *Bundeswehr*, como respuesta a la invasión rusa de Ucrania.
 - Se ha acelerado la contratación mediante el uso de excepciones al procedimiento ordinario (art. 346 TFUE)²².
- **Italia.** Ha puesto en marcha el *Documento Plurianual de Planeamiento de Defensa (DPP)*, que prevé una inversión total en defensa hasta 2030 cercana a los 250.000 millones de euros, con contratos marco para la modernización naval y sistemas de vigilancia.
 - Se fomenta la participación de PYMEs mediante cláusulas sociales y subcontratación estratégica.
 - El fomento de PYMEs mediante cláusulas sociales y subcontratación estratégica²³.

FIGURA 1.
COMPARATIVA PRESUPUESTARIA EN DEFENSA (ESPAÑA, FRANCIA, ALEMANIA, ITALIA)



Llegado a este punto, conviene considerar que, en el apartado presupuestario, no solo es necesario adquirir lo que realmente se necesita, sino también hacerlo de manera eficiente y suficiente. Por ello, debemos tener presente que España enfrenta varias limitaciones estructurales y estratégicas para asumir un gasto en defensa equiparable al de países como Francia, Alemania o Italia. Estas limitaciones afectan tanto a la Administración pública como al tejido empresarial nacional. Se resumen a continuación:

22. Bundesministerium der Verteidigung, Sondervermögen Bundeswehr. <https://www.bmvg.de/de/aktuelles/etat-2025-markiert-wende-verteidigungsausgaben-5995182>

23. Ministero della Difesa, DPP 2023-2025. <https://www.difesa.it/amministrazione-trasparente/documento-di-programmazione/3756.html>

A) Limitaciones de la Administración de defensa española

- *Presión presupuestaria y fiscal:* Aunque el gasto en defensa ha aumentado del 0,9 % al 2 % del PIB, sigue lejos del 3,5 % o incluso del 5 % que algunos aliados de la OTAN están proponiendo como objetivo.
- *Prioridad de otras partidas sociales:* España prioriza otras áreas como pensiones, sanidad y educación, lo que limita el margen para aumentar el gasto militar.
- *Alta proporción de gasto en personal:* El 43,9 % del presupuesto de defensa se destina a personal (militares, civiles y pensiones), frente a una media del 37,5 % en la OTAN. Esto reduce la capacidad de inversión en equipamiento, I+D y modernización tecnológica.
- *Déficit de efectivos militares:* España ha perdido más de 13.000 efectivos en la última década. Para alcanzar la media europea de 3,6 militares por cada 1.000 habitantes, sería necesario incrementar en un 50 % la plantilla actual, algo que no está previsto a corto plazo.
- *Fragmentación institucional:* La gestión de amenazas híbridas (ciberseguridad, terrorismo, migraciones, pandemias) involucra a múltiples ministerios, lo que complica la elaboración de una estrategia de defensa integrada.

B) Limitaciones de las empresas españolas

- *Escasa base industrial de defensa:* A diferencia de Francia o Alemania, España cuenta con menos empresas capaces de producir sistemas complejos (drones, misiles, submarinos, etc.).
- *Dependencia de consorcios internacionales:* Esto limita la autonomía estratégica nacional.
- *Baja inversión en I+D militar:* Aunque ha aumentado, sigue siendo inferior a la media europea. Las PYMEs tienen dificultades para acceder a contratos de defensa por falta de escala y especialización.
- *Falta de cultura de colaboración público-privada:* Los procesos de contratación son lentos y burocráticos. Además, la falta de profesionalización en la contratación pública, muchas veces externalizada, y la escasez de incentivos para que las empresas civiles se integren en el ecosistema de defensa, generan un desconocimiento mutuo.
- *Imposibilidad de abrir mercado.* Siendo la causa principal la escasa posibilidad de compra de los Ejércitos españoles por un escaso presupuesto.

Como conclusión en este apartado es que España ha avanzado, pero aún enfrenta retos estructurales para igualar el esfuerzo de sus socios europeos. La clave no está solo en gastar más, sino en invertir mejor, con una estrategia que combine modernización, eficiencia y colaboración industrial.

2. Marco Legal Básico Actual

Según ZOTO ALVARADO²⁴, la contratación pública en defensa y seguridad debe entenderse como un subsistema jurídico con lógicas propias, donde la excepción al régimen general no implica ausencia de control, sino una adaptación a las exigencias operativas y de seguridad nacional.

En este apartado se enumeran los instrumentos legislativos a través de los cuales debe articularse el desarrollo de la contratación pública en defensa y seguridad.

La Comisión Europea ha adoptado una serie de medidas estratégicas, normativas y financieras para reforzar la contratación pública en defensa y seguridad, con especial énfasis en la cooperación interestatal, la contratación conjunta y el fortalecimiento de la base industrial europea.

En Europa, la Directiva 2009/81/CE sigue siendo el marco jurídico principal para la contratación pública en los sectores de defensa y seguridad. Con el objetivo de mejorarla, en junio de 2025 se ha presentado una propuesta de modificación que incluye las siguientes líneas:

- **Simplificación de procedimientos:** reducción de plazos y cargas administrativas.
- **Mayor duración de acuerdos marco y duplicación de umbrales.**
- **Incentivos para la contratación conjunta** entre al menos tres Estados miembros.
- **Clarificación jurídica para consorcios industriales transnacionales** y para la cooperación europea en estos ámbitos.

No obstante, ya en los últimos años se ha avanzado considerablemente mediante nuevos instrumentos, estrategias y reglamentos que complementan y actualizan la aplicación de la Directiva. Entre los más destacados se encuentran:

- **Comunicación sobre contratación cooperativa (2019/C 157/01)**²⁵: Refuerza la interpretación de la Directiva 2009/81/CE como marco habilitante para la contratación conjunta, e identifica obstáculos estructurales como ciclos presupuestarios desincronizados, fragmentación normativa y falta de armonización técnica.
- **Fondo Europeo de Defensa (Reglamento UE 2021/697)**²⁶: Financia proyectos colaborativos de I+D en defensa, priorizando la interoperabilidad, la innovación tecnológica y la participación de PYMEs. Apoya proyectos colaborativos de investigación y desarrollo en defensa, incentivando la cooperación industrial²⁷.

24. ZOTO ALVARADO, Juan Lixmar (2014): *Los contratos del sector público en los ámbitos de la defensa y seguridad. La creación de un nuevo sector excluido de las normas generales de contratación. Innovaciones y especialidades*, tesis doctoral dirigida por José María Gimeno Feliú, Universidad de Zaragoza, págs. 77-92.

25. Comunicación de la Comisión relativa a las orientaciones sobre contratación cooperativa en los ámbitos de la defensa y la seguridad (2019) (Directiva 2009/81/CE sobre contratación en materia de defensa y seguridad). <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-Z-2019-70056>

26. Reglamento (UE) 2021/697 del Parlamento Europeo y del Consejo de 29 de abril de 2021 por el que se establece el Fondo Europeo de Defensa y por el que se deroga el Reglamento (UE) 2018/1092. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2021-80616>

27. Reglamento (UE) 2021/697 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de abril de 2021 por el que se establece el Fondo Europeo de Defensa y por el que se deroga el Reglamento (UE) 2018/1092. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2021-80616>

- **Brújula Estratégica para la Seguridad y la Defensa (2022):** Es un plan de acción que establece una visión estratégica común y objetivos concretos para reforzar la política de seguridad y defensa de la UE hasta 2030. Aborda amenazas como la competencia geopolítica, las rivalidades económicas, el desarrollo tecnológico, la desinformación y la crisis climática²⁸.
- **Reglamento (UE) 2025/1106-Instrumento SAFE:** Crea un mecanismo para reforzar la industria europea de defensa, mejorar la preparación y reducir dependencias estratégicas, dotando un mecanismo financiero de hasta 150.000 millones de euros en préstamos para adquisiciones conjuntas, financiado mediante la emisión de bonos europeos²⁹.
- **Reglamento (UE) 2023/2418-EDIRPA:** Fomenta las adquisiciones conjuntas entre Estados miembros para cubrir déficit críticos en capacidades de defensa³⁰.
- **CARD (Revisión Coordinada Anual de Defensa) 2024:** Identifica oportunidades de colaboración entre Estados miembros en capacidades militares³¹.

La Directiva 2009/81/CE sigue vigente a través de su transposición mediante la Ley 24/2011, de Contratos de Seguridad y Defensa (LCSD) en España. Esta ley establece un régimen específico para contratos que afecten a la defensa nacional, centrando su objeto en contratos de obras, suministros, servicios y colaboración público-privada, siendo sus principios clave la seguridad de la información (art. 21) y la seguridad del suministro (art. 22). Como señala ARROWSMITH, el marco jurídico internacional de la contratación pública, incluido el sistema del Acuerdo sobre Contratación Pública de la Organización Mundial del Comercio (OMC), ha influido en la evolución de las normas europeas, promoviendo principios de transparencia, no discriminación y competencia efectiva³². TRYBUS subraya que la Directiva 2009/81/CE constituye un intento de equilibrar la seguridad nacional con los principios del mercado interior, permitiendo excepciones justificadas pero exigiendo proporcionalidad y control³³.

Completa el marco normativo nacional el artículo 346 del TFUE, que permite excepciones por intereses esenciales de seguridad nacional, junto con el complemento imprescindible

28. Brújula Estratégica para la Seguridad y la Defensa (2022). <https://www.consilium.europa.eu/es/policies/strategic-compass/>

29. Reglamento (UE) 2025/1106 del Consejo, de 27 de mayo de 2025, por el que se crea el instrumento «Acción por la Seguridad de Europa (SAFE) mediante el Refuerzo de la Industria Europea de Defensa». <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2025-80804>

30. Reglamento (UE) 2023/2418 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 18 de octubre de 2023, por el que se establece un instrumento para el refuerzo de la industria europea de defensa mediante las adquisiciones en común (EDIRPA). <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2023-81511>

31. CARD (Revisión Coordinada Anual de Defensa) 2024. [https://eda.europa.eu/what-we-do/EU-defence-initiatives/coordinated-annual-review-on-defence-\(card\)](https://eda.europa.eu/what-we-do/EU-defence-initiatives/coordinated-annual-review-on-defence-(card))

32. ARROWSMITH, Sue. (2003); *Government Procurement in the WTO (La contratación pública en la OMC)*, Ed. Kluwer Law International, La Haya, págs. 3-38.

33. TRYBUS, MARTIN (2014) «The political and economic context of the Defence Directive: Buyers, sellers and national security» (El contexto político y económico de la Directiva de Defensa: Compradores, vendedores y seguridad nacional), *Buying Defence and Security in Europe: The EU Defence and Security Procurement Directive in Context*, Cambridge University Press, págs. 17-60. <https://www.cambridge.org/core/books/buying-defence-and-security-in-europe/A562882F8B8051A778313A52DED16D92>

de la LCSP para aquellos aspectos no regulados específicamente. SCHNEIDER analiza cómo el artículo 346 TFUE ha sido interpretado en Alemania para justificar excepciones amplias en materia de defensa, aunque advierte sobre el riesgo de abuso si no se acompaña de mecanismos de control adecuados³⁴.

3. Solución en la reinterpretación de los principios clásicos de la contratación pública: fundamentación doctrinal

TENORIO CUETO, destaca que la reserva de información en contratos de seguridad no debe ser un obstáculo para la rendición de cuentas, proponiendo mecanismos de control parlamentario y auditoría especializada como garantías democráticas³⁵.

Como ha señalado SANTOS SÁNCHEZ, la contratación en defensa requiere una adaptación funcional de los principios clásicos del Derecho Administrativo, incorporando criterios de soberanía industrial, trazabilidad reforzada y eficiencia táctica, en línea con las exigencias del entorno estratégico actual³⁶.

La realidad actual plantea nuevos retos para la contratación pública en defensa y seguridad, dificultando la aplicación literal de los principios clásicos del Derecho Administrativo, sin dejar de atender a las particularidades operativas, estratégicas y geopolíticas del sector. Esta reinterpretación está respaldada por doctrina especializada y jurisprudencia consolidada. Con este propósito, se analiza la adaptación de estos principios en la ejecución de la contratación pública:

- **Principio de Transparencia:** Se mantiene como garantía jurídica, pero se adapta mediante trazabilidad reforzada, control parlamentario y auditoría interna en entornos clasificados. Este principio es especialmente controvertido en el ámbito de la seguridad y defensa, dada la necesidad de confidencialidad inherente. Sin embargo, los tribunales han matizado este rigor, exigiendo una publicidad mínima en subcontrataciones para garantizar la igualdad de oportunidades. En la doctrina, Santos Sánchez denomina este enfoque como «transparencia operativa», entendida como una forma de control sin comprometer la seguridad³⁷.
- **Principio de Publicidad:** Evoluciona hacia fórmulas selectivas, como la invitación restringida o la publicación parcial, especialmente en contratos sensibles. MARTÍNEZ-CARDÓS justifica la publicidad limitada por razones de seguridad nacional, conforme al art.

34. SCHNEIDER, HANS-PETER (2019): «Vergaberecht und Rüstung» (Derecho de contratación pública y armamento), *Neue Zeitschrift für Verwaltungsrecht*, volumen 38, número 7, págs. 345-352, Múnich.

35. TENORIO CUETO, Guillermo (2020): «La reserva de la información en materia de contratación pública: el caso de la seguridad pública y la prueba de daño», *Revista del Tribunal Federal de Justicia Administrativa*, n.º 25, pág. 45, México. http://cesmdfa.tfja.gob.mx/investigaciones/pdf/r25_trabajo-2.pdf

36. SANTOS SÁNCHEZ, David Javier (2023): *Defensa y contratación: técnicas, instrumentos y principios de la contratación administrativa en el sector de la defensa*, pág. 103. Ed Ministerio de Defensa. Madrid. https://publicaciones.defensa.gob.es/media/downloadable/files/links/d/e/defensa_y_contratacion.pdf

37. *Ibidem*, págs. 237 y ss.

346 TFUE³⁸. Los artículos 21 y 22 de la Ley 24/2011 permiten a los órganos de contratación establecer requisitos adicionales para proteger datos sensibles y asegurar la continuidad operativa.

- **Principio de Concurrencia e Igualdad:** Se compatibiliza con la homologación previa de proveedores, la segmentación por lotes y criterios técnicos específicos. GIMENO FELIÚ propone el concepto de «concurrencia cualificada» en sectores estratégicos³⁹. CONSTANTINE BOVIS sostiene que la concurrencia en sectores estratégicos debe ser cualificada, permitiendo la selección de proveedores especializados sin comprometer la igualdad de trato⁴⁰.
- **Principio de Eficiencia:** Se redefine como eficiencia táctica, tecnológica y operativa, incluyendo el mantenimiento, la interoperabilidad y el ciclo de vida. Fernández Llera vincula la eficiencia a la planificación plurianual y la sostenibilidad presupuestaria. La eficiencia en el uso de los recursos públicos está estrechamente vinculada a la planificación plurianual y a la sostenibilidad presupuestaria, principios recogidos en la Ley Orgánica de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera (LOEPSF), que orientan la gestión pública hacia una mayor racionalidad y previsión⁴¹.
- **Principio de Legalidad:** Se mantiene como principio rector en un Estado democrático, conforme al artículo 103 de la Constitución Española de 1978, pero se flexibiliza mediante excepciones justificadas por razones de seguridad esencial (art. 346 TFUE, Ley 24/2011), criterio avalado por la jurisprudencia del TJUE⁴².

4. Los nuevos principios estratégicos contractuales: su desarrollo doctrinal

Desde una perspectiva comparada, ARRÓNIZ MEZA subraya la importancia de la flexibilidad procedimental y la cooperación interestatal como pilares de una contratación pública moderna en sectores estratégicos, destacando la necesidad de marcos normativos adaptativos y transparentes⁴³.

38. MARTINEZ CARDÓS, Leandro (2024): «Contratos del sector público en defensa y seguridad», Academia de Ciencias Militares. Serie de *Monografías y ensayos*, n.º 12. <https://www.acami.es/wp-content/uploads/2024/11/Contratos-publicos-en-el-sector-de-defensa-y-seguridad.pdf>

39. GIMENO FELIÚ, José M.^a (2022): «Contratación pública estratégica», *OBCP*, 2022.

40. BOVIS, CHRISTOPHER(2012): *EU Public Procurement Law*, pág. 11. Ed. Edward Elgar Publishing, Cheltenham.

41. FERNÁNDEZ LLERA, Roberto (2021): *El encaje entre financiación autonómica y estabilidad presupuestaria en torno a la coordinación y la planificación*, págs. 15-16. Oviedo: Sindicatura de Cuentas del Principado de Asturias.

42. Sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (en adelante STJUE) C-337/05 y C-615/10 avalan esta interpretación en contextos de defensa.

43. ARRÓNIZ MEZA, Humberto (2020): «La contratación pública: retos y perspectivas jurídicas en el Estado mexicano», en *La contratación pública y el sistema nacional anticorrupción*, coord. por Miguel Alejandro López Olvera y Rodolfo Cancino Gómez (México: Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM), págs. 13-25. <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/12/5857/3.pdf>

La realidad exige no solo atemperar los principios básicos, sino también complementarlos. La doctrina contemporánea y la práctica contractual han impulsado principios que no sustituyen a los anteriores, sino que los especializan para responder a los desafíos actuales en la contratación de defensa y seguridad. Entre estos destacan:

- **Autonomía estratégica:** Implica priorizar proveedores nacionales, fomentar la industria de defensa y reducir dependencias críticas, como recoge el Reglamento (UE) 2025/1106 (SAFE). SANTOS SÁNCHEZ defiende la «soberanía industrial» como criterio contractual en defensa y seguridad.
- **Ventaja operativa:** La contratación debe traducirse en capacidades reales: movilidad, protección, inteligencia, interoperabilidad. El PACDEF 2025 y la Brújula Estratégica 2022 exigen que las adquisiciones respondan a necesidades tácticas concretas.
- **Flexibilidad estratégica:** Justifica ajustes contractuales ante cambios doctrinales, tecnológicos o geopolíticos. La resolución del TACRC 0845/2022 valida modificaciones por evolución operativa; GIMENO FELIÚ defiende la flexibilidad como principio contractual. SCHOONER Y YUKINS destacan que la contratación en defensa requiere un enfoque diferenciado, donde la flexibilidad procedimental y la adaptabilidad operativa son esenciales para responder a entornos de alta volatilidad⁴⁴.
- **Singularidad procedimental:** Permite el uso de procedimientos especiales, negociados sin publicidad, por razones de seguridad nacional (Ley 24/2011, art. 13; STJUE C-615/10 avala el uso de procedimientos excepcionales en defensa). En el contexto francés, DELVOLVÉ justifica el uso de procedimientos excepcionales en contratos sensibles, siempre que se mantenga un control *ex post* riguroso⁴⁵.
- **Cooperación interestatal:** Se materializa en adquisiciones conjuntas (EDIRPA), fondos europeos de defensa (FED) y programas multinacionales (FCAS, *Eurodrone*). Reglamento (UE) 2023/2418; CARD 2024; doctrina de MARTÍNEZ-CARDÓS sobre interoperabilidad contractual.

5. Conclusión

La contratación pública en los sectores de defensa y seguridad debe evolucionar hacia un modelo jurídico-operativo que combine legalidad, planificación estratégica y capacidad táctica. La incorporación de nuevos principios estratégicos —como la autonomía industrial, la flexibilidad procedimental y la cooperación interestatal— permite adaptar el sistema contractual a un entorno internacional cambiante, sin renunciar a los valores esenciales del Estado de Derecho. Esta transformación exige una doctrina sólida, una praxis profesio-

44. SCHOONER, STEVEN L., y CHRISTOPHER R. YUKINS (2007): «Incrementalism: Eroding the Impediments to a Global Public Procurement Market» (Incrementalismo: erosionando los impedimentos para un mercado global de compras públicas), *GWU Legal Studies Research Paper*, n.º 320, *GWU Law School Public Law Research Paper* n.º 320, *Georgetown Journal of International Law*, vol. 38, págs. 529-562. https://scholarship.law.gwu.edu/faculty_publications/119/

45. DELVOLVÉ, Jean (2021): *Droit des marchés publics* (Derecho de la contratación pública), pág. 143. Ed. Dalloz, Paris.

nalizada y una voluntad política clara para consolidar un modelo de contratación pública robusto, eficaz y alineado con los intereses esenciales de la seguridad nacional.

Las propuestas de mejora no son sencillas y requieren reformas estructurales, que se pueden tener de forma resumida los siguientes ejes:

A. Cláusulas estratégicas en la contratación pública: Incorporar en los pliegos de contratación cláusulas que valoren:

- La producción nacional, como elemento de soberanía y resiliencia industrial.
- La transferencia tecnológica, incentivando la colaboración con centros de I+D españoles.
- La sostenibilidad, mediante criterios medioambientales y de economía circular, tal como exige la Comisión Europea. Estas cláusulas deben estar vinculadas al objeto del contrato y respetar los principios de igualdad y no discriminación, conforme a la jurisprudencia vigente.

B. Creación de clústeres tecnológicos:

- Impulsar la formación de *clústeres* regionales que integren al Ministerio de Defensa y sus agencias técnicas, universidades y centros tecnológicos especializados, así como empresas de distintos tamaños, incluyendo pymes y *startups*.
- Estos *clústeres* deben actuar como ecosistemas de innovación, facilitando la transferencia de conocimiento, el desarrollo de talento y la generación de soluciones duales (uso civil y militar).

C. Fortalecimiento de la Compra Pública Innovadora (CPI):

- Diseñar convocatorias CPI específicas para defensa, abiertas a soluciones emergentes.
- Establecer mecanismos de evaluación técnica independientes.
- Promover la participación de consorcios mixtos (empresa-universidad-centro tecnológico).

D. Riesgos y retos de la política actual:

La política actual está redefiniendo la industria de defensa en España con una fuerte apuesta por la inversión y la innovación, pero también con riesgos evidentes:

- Mayor inversión, pero con tendencia a la concentración. En un contexto de geopolítica volátil, con ciclos de corta duración y obsolescencia tecnológica, es fundamental prestar atención a los ciclos presupuestarios. El uso de contratos marco y fondos rotatorios puede garantizar la renovación de sistemas críticos sin sobredimensionar el gasto anual.
- Más innovación, pero con riesgo de instrumentalización política. Es imprescindible integrar estándares de ciberseguridad y protección de datos en los requisitos contractuales.

- Más cooperación europea, pero con tensiones internas sobre liderazgo y reparto de capacidades entre países. La interoperabilidad multinacional exige la armonización de requisitos técnicos y normativos, así como la creación de plataformas de datos comunes.
- Para garantizar un desarrollo equilibrado, inclusivo y sostenible del sector, es imprescindible revisar los mecanismos de gobernanza, contratación y participación, y reforzar el papel de la innovación abierta y colaborativa. Se recomienda el establecimiento de un órgano coordinador que unifique directrices y optimice recursos entre administraciones y ministerios.

Bibliografía

ACOSTA LEPE, José Carlos (2022): «La doctrina de discrecionalidad técnica de los órganos de contratación pública», *Administración Pública Digital*. <https://www.administracionpublicadigital.es/tribuna-de-opinion/2022/11/la-doctrina-de-discrecionalidad-tecnica-de-los-organos-de-contratacion-publica>

ARRÓNIZ MEZA, Humberto (2020): «La contratación pública: retos y perspectivas jurídicas en el Estado mexicano», en *La contratación pública y el sistema nacional anticorrupción*, coord. por Miguel Alejandro López Olvera y Rodolfo Cancino Gómez (México: Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM), págs. 13-25. <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/12/5857/3.pdf>

ARROWSMITH, Sue (2003): «Government Procurement in the WTO» (La contratación pública en la OMC), Ed. Kluwer Law International, La Haya, págs. 3-38.

BOVIS, Christopher (2012): *EU Public Procurement Law*, Ed. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, pág. 11.

DELVOLVÉ, Jean (2021): «Droit des marchés publics» (Derecho de la contratación pública), Ed. Dalloz, París, pág. 143.

FERNÁNDEZ LLERA, Roberto (2021): *El encaje entre financiación autonómica y estabilidad presupuestaria en torno a la coordinación y la planificación* Oviedo: Sindicatura de Cuentas del Principado de Asturias, págs. 15-16.

GIMENO FELIU, José M.^a (2022): «Contratación pública estratégica», *OBCP*, 2022.

INFODEFENSA (2-04-2011): <https://www.infodefensa.com/texto-diario/mostrar/3145619/gobierno-aprueba-nueva-normativa-sobre-contratos-publicos-ambito-seguridad-defensa>

MARTINEZ CARDÓS, Leandro (2024): «Contratos del sector público en defensa y seguridad», Academia de Ciencias Militares, serie de *Monografías y ensayos*, n.º 12. <https://www.acami.es/wp-content/uploads/2024/11/Contratos-publicos-en-el-sector-de-defensa-y-seguridad.pdf>

MOYA, Ángeles (2025): «Informe del observatorio “Opina 360”. Indra y Escribano concentran más de 1.100 millones en contratos de Defensa mientras las pymes denuncian su exclusión del sector», *Estrella Digital*. <https://www.estrelladigital.es/articulo/seguridad-defensa/indra-escribano-angel-javier-escribano/20250917120535435642.html>

NAVARRO GARCÍA, José M.^a (2025): «FCAS y futuro carro de combate europeo, MGCS, la SEDEF pone el foco en el papel que España debe jugar en ambos programas», *Defensa.com*. <https://www.defensa.com/espana/fcas-futuro-carro-combate-europeo-mgcs-sedef-pone-foco-papel>

RACCA, Gabriella M., Y CAVALLO PERIN, Roberto (2010): «Public Contracts and Public Procurement in Italy» (Contratos públicos y contratación pública en Italia), en *Public Procurement Law: Comparative Analysis*

(Derecho de la contratación pública: análisis comparativo), editado por Sue Arrowsmith, Oxford: Oxford University Press, págs. 345-372.

SANMARTÍN MORA, M.^a Asunción (2021): «Límites a la discrecionalidad técnica: prescripciones técnicas arbitrarias, injustificadas y limitativas de la competencia», *Observatorio de Contratación Pública*. <https://www.obcp.es/monitor/limites-la-discrecionalidad-tecnica-prescripciones-tecnicas-arbitrarias-injustificadas-y>

SANTOS SÁNCHEZ, David Javier, (2023): *Defensa y contratación: técnicas, instrumentos y principios de la contratación administrativa en el sector de la defensa*, Ed Ministerio de Defensa, Madrid pág. 103. https://publicaciones.defensa.gob.es/media/downloadable/files/links/d/e/defensa_y_contratacion.pdf

SCHNEIDER, Hans-Peter (2019): «Vergaberecht und Rüstung» (Derecho de contratación pública y armamento), *Neue Zeitschrift für Verwaltungsrecht*, volumen 38, número 7, págs. 345-352, Múnich

SCHOONER, Steven L., Y CHRISTOPHER R. YUKINS (2007): «Incrementalism: Eroding the Impediments to a Global Public Procurement Market» (Incrementalismo: erosionando los impedimentos para un mercado global de compras públicas), *GWU Legal Studies Research*

Paper No. 320, GWU Law School Public Law Research Paper No. 320. Georgetown Journal of International Law, vol. 38, págs. 529-562.

TENORIO CUETO, Guillermo (2020): «La reserva de la información en materia de contratación pública: el caso de la seguridad pública y la prueba de daño», *Revista del Tribunal Federal de Justicia Administrativa*, núm. 25, pág. 45, México. http://cesmdfa.tfja.gob.mx/investigaciones/pdf/r25_trabajo-2.pdf

TRYBUS, MARTIN (2014): «The political and economic context of the Defence Directive: Buyers, sellers and national security» (El contexto político y económico de la Directiva de Defensa: Compradores, vendedores y seguridad nacional), *Buying Defence and Security in Europe: The EU Defence and Security Procurement Directive in Context*, Cambridge University Press, págs. 17-60. <https://www.cambridge.org/core/books/buying-defence-and-security-in-europe/A562882F8B8051A778313A52DED16D92>

ZOTO ALVARADO, Juan Lixmar (2014): *Los contratos del sector público en los ámbitos de la defensa y seguridad. La creación de un nuevo sector excluido de las normas generales de contratación. Innovaciones y especialidades*, tesis doctoral dirigida por José María Gimeno Feliú, Universidad de Zaragoza, págs. 77-92.