

INSTRUÇÃO

NÃO CLASSIFICADO

INSTRUÇÃO

MINISTÉRIO DA DEFESA NACIONAL

INSTITUTO DE ESTUDOS SUPERIORES MILITARES

CURSO DE PROMOÇÃO A OFICIAL GENERAL
2005/ 2006

EMD N.º 06 – ESTUDO DE MÉDIA DURAÇÃO

OS LAÇOS TRANSATLÂNTICOS E AS INDÚSTRIAS DE DEFESA: COOPERAÇÃO OU CONCORRÊNCIA



CMG LUÍS MACIEIRA FRAGOSO

18ABR2006

INSTRUÇÃO

NÃO CLASSIFICADO

INSTRUÇÃO

AS TRANSFORMAÇÕES NA MARINHA DE GUERRA PORTUGUESA NO PÓS 25 DE ABRIL (1974-1990)

INTRODUÇÃO

Para servir de base ao debate sobre “**as transformações na Marinha de Guerra Portuguesa no pós 25 de Abril entre 1974 e 1990**” o Curso de Promoção preparou a apresentação que passamos a expôr.

Esta apresentação cobrirá os seguintes aspectos:

- Enquadramento internacional e evolução das políticas nacionais;
- Conceitos e doutrina naval - sua evolução no período em apreço;
- A estrutura orgânica da Marinha e os recursos humanos;
- A evolução da ordem de batalha – edificação e abate dos meios - sistemas de comando e controlo e dos sistemas de armas;
- O emprego dos meios – dispositivo padrão – constituição de forças navais – experiência operacional;
- Conclusões – tópicos para debate.

OS LAÇOS TRANSATLÂNTICOS E AS INDÚSTRIAS DE DEFESA: COOPERAÇÃO OU CONCORRÊNCIA

RESUMO

Com o presente trabalho pretende-se analisar as relações transatlânticas, o seu historial, evolução e presente, bem como avaliar o impacto da evolução dessas relações nas indústrias de defesa e verificar se existe cooperação ou concorrência.

As relações transatlânticas ganharam importância ao longo do século XX tendo como momentos mais significativos a participação activa e determinante dos Norte Americanos nas duas Guerras Mundiais.

Após o fim da II Guerra Mundial, perante a ameaça expansionista Soviética sobre a Europa, os EUA sentindo-se forçados a intervir de novo militarmente na Europa, promoveram a constituição de uma Aliança transatlântica, a OTAN. Esta Aliança entre os EUA, o Canadá e a Europa Ocidental, formalizou e tornou operacionais os laços transatlânticos.

Ao longo dos quarenta anos de conflito latente Leste – Oeste, a par do equilíbrio nuclear entre as super potências, assistiu-se a uma corrida aos armamentos entre os blocos antagonistas. O fim da Guerra-Fria provocou uma alteração radical na cena internacional. Com o fim da ameaça soviética terminou a corrida aos armamentos, a OTAN deixou de se preocupar com a defesa do seu território e passou a dar ênfase a um papel de organização de segurança regional preocupada com a pacificação dos múltiplos conflitos que entretanto eclodiram, os EUA emergiram como a única super potência global e, simultaneamente na Europa, os países da CEE decidiram, através do Tratado de Maastricht, transformar-se em União Europeia e assumir duas novas dimensões, uma no âmbito judicial e da segurança interna e outra visando a construção de uma Política Externa e de Segurança Comum.

Estas alterações na cena internacional tiveram consequências determinantes na evolução das indústrias de defesa dos dois lados do Atlântico.

Durante a Guerra-Fria, apesar das intenções proclamadas no Tratado do Atlântico Norte e dos sucessos na normalização e inter-operacionalidade do

equipamento e armamento no seio da Aliança, a cooperação entre as indústrias europeias americanas e europeias não foi significativa.

Com o fim da Guerra-Fria, a grande redução da procura de armamentos tornou excedentária a capacidade de produção instalada no espaço euroatlântico. Tal facto obrigou as indústrias a levar a cabo alterações profundas na forma de cooperar e competir. Apesar das limitações impostas pelos estados de um e do outro lado do Atlântico, as empresas têm explorado as oportunidades de cooperação e concorrência que face às circunstâncias melhor sirvam os seus interesses.

ACRÓNIMOS E ABREVIATURAS

AED	Agência Europeia de Defesa
AGS	Allied Ground Surveillance System
AWACCS	Allied Early Warning Command and Control System
AIP	Air Independent Propulsion
CEE	Comunidade Económica Europeia
CHOD	Chief of Defence Staff
COPS	Comité Político e Social
DTIB	Defence Technological and Industrial Base
EAPC	Euroatlantic Partnership Council
EDA	European Defence Agency
ESDI	European Security and Defence Identity
ESDP	European Security and Defence Policy
EUA	Estados Unidos da América do Norte
EURATOM	European Atomic Community
FMS	Foreign Military Sales
I&D	Investigação e Desenvolvimento
I&T	Investigação e Tecnologia
MAS	Military Agency for Standardisation

MILREP	Military Representative
NAC	North Atlantic Council
NAD	National Armaments Director
NADEFCOL	NATO Defense College
NAMSA	NATO Maintenance and Supply Agency
NAMSO	NATO Maintenance and Supply Organization
NATO	North Atlantic Treaty Organization
NIAG	NATO Industries and Armaments Group
ONU	Organização das Nações Unidas
OTAN	Organização do Tratado do Atlântico Norte
PESC	Política Externa e de Segurança Comum
PFP	Partnership for Peace
SB	Steering Board
SNLC	Sénior NATO Logisticians Committee
UE	União Europeia
UEO	União da Europa Ocidental
VBR	Viatura Blindada de Rodas

INDÍCE

1. INTRODUÇÃO.....	1
2. AS RELAÇÕES TRANSATLÂNTICAS. A CONSTRUÇÃO DE UMA ALIANÇA, A OTAN	3
2.1. O início	3
2.2. A evolução	5
2.3. A logística e a política de armamento.....	7
3. O PROJECTO EUROPEU. - DA COMUNIDADE ECONÓMICA EUROPEIA À UNIÃO EUROPEIA	9
3.1. O início	9
3.2. A União Europeia.....	10
3.3. A evolução da PESC e as suas repercussões para os agentes relacionados com o armamento e equipamentos de defesa.....	11
4. AS RELAÇÕES EUA – EUROPA	16
5. O MERCADO DE ARMAMENTO E EQUIPAMENTOS DE DEFESA NO ESPAÇO TRANSATLÂNTICO	17
5.1. Características do mercado de armamento	17
5.2. O mercado americano	18
5.3. O mercado europeu.....	19
6. A RESPOSTA DAS INDÚSTRIAS DE DEFESA ÀS TRANSFORMAÇÕES POLÍTICAS NO ESPAÇO EURO ATLÂNTICO.....	22
6.1. As transformações com impacto nas indústrias de defesa	22
6.2. A resposta das indústrias de defesa europeias.....	23
6.3. A resposta das indústrias de defesa americanas.....	26
7. CONCLUSÕES.....	26

OS LAÇOS TRANSATLÂNTICOS E AS INDÚSTRIAS DE DEFESA: COOPERAÇÃO OU CONCORRÊNCIA?

“Si vis pacem, para bellum”¹

1. INTRODUÇÃO

As relações entre a América do Norte e a Europa são tão antigas como a independência dos Estados Unidos da América (EUA) e do Canadá. No entanto, passaram a ter particular relevância quando os EUA assumiram o estatuto de potência global, o que se verificou a partir do início do século XX. Desde então, os EUA não deixaram de intervir nas grandes questões europeias, particularmente nas duas grandes guerras, assim designadas, e na Guerra-Fria.

Com a evidência da ameaça soviética, logo após o fim da Segunda Guerra Mundial, tanto do lado europeu como da América do Norte, foi sentida a necessidade de formalizar e operacionalizar os laços transatlânticos, o que veio a acontecer através do Tratado do Atlântico Norte, celebrado em 1949 em Washington, dando corpo à Organização do Tratado do Atlântico Norte (OTAN/NATO)².

Com o desmoronamento do “império” soviético, terminou a confrontação Leste – Oeste, designada por Guerra-Fria. Face à nova conjuntura internacional, a OTAN iniciou um processo de transformação de forma a estar apta a responder aos novos desafios à segurança que deixaram de assentar num confronto entre blocos para passarem a ser caracterizados pela imprevisibilidade, assimetria das ameaças e pela globalização.

Por outro lado, na Europa, com a assinatura do Tratado de Maastricht em 1992, assistiu-se ao aprofundamento da relação política entre os doze países que então constituíam a Comunidade Económica Europeia. Neste Tratado os países signatários deram uma nova expressão à sua associação, passando a designar-se

¹ “Se queres a paz, prepara a guerra”, provérbio latino atribuído ao estratega romano, Vegetius (cerca do ano 390 DC)

² Optou-se por utilizar as abreviaturas em inglês por sendo mais conhecidas permitirão uma mais fácil identificação. Excepção à Organização para o Tratado do Atlântico Norte para a qual utilizaremos a abreviatura em português (OTAN).

por União Europeia, e a considerar que essa União passaria a ter além do pilar Mercado Comum, constituído pelo conjunto de disposições previstas nos Tratados precedentes que enformavam a Comunidade Económica Europeia, um segundo pilar integrando a justiça e os assuntos interiores da União Europeia e um terceiro pilar alicerçado na Política Externa e de Segurança Comum (PESC). Ao longo da década de noventa, do século passado, a Europa foi progressivamente dando corpo aos pilares estabelecidos pelo Tratado da União Europeia. No entanto, só depois do Tratado de Amesterdão, assinado em 1997, se verificou um forte impulso para a edificação do pilar da PESC, designadamente através da criação de um responsável por esta área, o Alto Comissário para a PESC que é simultaneamente o Secretário-Geral do Conselho Europeu.

Por outro lado, com o fim da Guerra-Fria, os países da Europa Central que estavam sob a dominação soviética cedo manifestaram o desejo de regressarem ao seu espaço geo-cultural e geo-político, dando-se início aos respectivos processos de adesão primeiro à OTAN e posteriormente à União Europeia. Estas adesões alteraram muito significativamente aquelas organizações.

As indústrias de defesa apesar de em muitos casos serem controladas por agentes privados, devido à natureza dos seus clientes, estão profundamente dependentes dos desenvolvimentos políticos na área da defesa, quer no tipo e volume das encomendas, quer nas limitações às suas exportações ou mesmo na composição dos seus corpos sociais, designadamente na associação com parceiros de outros países. Por este facto, as grandes alterações que desde 1990 vêm ocorrendo no espaço euro-atlântico, têm condicionado fortemente a actividade das indústrias de defesa que operam neste mesmo espaço.

Constituindo as indústrias de defesa um elemento muito importante para a economia e determinante para a capacidade militar dos países, a avaliação da relação entre as indústrias de defesa no espaço euro-atlântico reveste-se de grande interesse.

Para responder à questão levantada: “os laços transatlânticos e as indústrias de defesa: cooperação ou concorrência?” – A abordagem escolhida foi no sentido de procurar estabelecer uma relação entre a evolução do enquadramento político e a resposta das indústrias de defesa. Atendendo a que as relações de defesa entre norte americanos e europeus só atingiram forma institucional após a criação da

OTAN, procurou-se centrar a análise no período que se segue à criação desta Aliança transatlântica, dando particular atenção aos desenvolvimentos ocorridos depois do fim da Guerra-Fria e do Tratado de Maastricht.

Tendo estabelecido a situação actual do relacionamento transatlântico e do seu impacto nas indústrias de defesa, designadamente no relacionamento entre indústrias americanas e europeias, tentou-se, face às tendências observadas, descortinar se a evolução previsível aponta para uma predominância de cooperação ou de concorrência.

2. AS RELAÇÕES TRANSATLÂNTICAS. A CONSTRUÇÃO DE UMA ALIANÇA, A OTAN

2.1. O início

Desde o início do século XX, altura em que os Estados Unidos da América (EUA) começaram a assumir o desígnio de Grande Potência, com interesses a nível global, passaram a envolver-se nos assuntos europeus a ponto de participarem de forma totalmente empenhada nas duas Grandes Guerras.

A posição dos EUA, como potência global, relativamente à Europa foi, para além da solidariedade ideológica, particularmente evidente na segunda Guerra Mundial e na Guerra-Fria, determinada sobretudo pela necessidade de garantir que nenhuma potência isoladamente dominasse a Eurásia pois, de acordo com a teoria de Sir Harold Mackinder, o poder na política internacional depende de quem controlar esta área. Segundo ele, quem controlar a “Heartland” virá a dominar o mundo³. Independentemente da validade desta mais elaborada análise, o envolvimento americano na Europa foi seguramente determinado pelo facto de neste continente estarem as grandes potências mundiais e conseqüentemente todas as alterações de poder que ali ocorressem teriam conseqüências determinantes na ordem internacional.

Após o fim da Segunda Guerra Mundial a política hegemónica da União Soviética face aos países que ficaram na sua área de influência e a sua atitude face à comunidade internacional, tornando evidente que o respeito pela Carta das

³ Daalder Ivo H., *The End of Atlanticism* (2003) paper incluído na colectânea (vol IV) organizada pelo Prof. Doutor Marques de Almeida para o PASD 2004 do Instituto de estudos Políticos da Universidade Católica

Nações Unidas poderia estar em risco, levou a que a Bélgica, França, Luxemburgo, Holanda e Reino-Unido, para fazer face a essa ameaça assinassem o Tratado de Bruxelas, criando uma aliança defensiva, a União da Europa Ocidental (UEO).

A ameaça soviética que então emergia e a experiência das alianças transatlânticas na Primeira e Segunda Guerras Mundiais, levou os EUA a envolverem-se militarmente uma vez mais na Europa, juntando-se à iniciativa dos países signatários do Tratado de Bruxelas, mas dando-lhe uma dimensão diferente.

Assim, para o efeito, foram convidados a integrar a Aliança que então se constituía, além dos países signatários da UEO, o Canadá, a Dinamarca, a Islândia, a Itália, a Noruega e Portugal. Com a assinatura em Washington, no dia 4 de Abril de 1949, do Tratado do Atlântico Norte, foi criada Organização do Tratado do Atlântico Norte (OTAN), também frequentemente referida como a Aliança. Este Tratado composto por catorze Artigos, refere no seu preâmbulo a fé dos signatários “nos intuítos e princípios da Carta das Nações Unidas e o desejo de viver em paz com todos os povos”, bem como, a sua determinação em “salvaguardar a sua herança comum e a sua civilização, fundadas nos princípios da democracia, das liberdades individuais e do respeito pelo direito”. Sendo um Tratado destinado a “congregar esforços para a defesa colectiva”, o Artigo 5º ao dispor “que as Partes concordam que um ataque armado contra uma ou várias delas na Europa ou na América do Norte será considerado um ataque a todas”, constitui-se no núcleo da OTAN. No entanto outros artigos, pela sua relevância ao longo da existência desta “Aliança” merecem particular destaque. Este é o caso do Artigo 2º que prevê que as Partes procurarão “promover relações internacionais pacíficas e amigáveis...” e que “as Partes esforçar-se-ão por eliminar qualquer oposição entre as suas políticas económicas internacionais e encorajarão a colaboração económica entre cada uma delas e entre todas”. O Artigo 4º que dispõe que “as Partes consultar-se-ão” sempre que for sentido que a integridade territorial, a independência política ou a segurança de uma das Partes está ameaçada. Finalmente, no Artigo 10º foi prevista a possibilidade, várias vezes utilizada, de por acordo unânime das Partes, ser convidado a aderir ao Tratado qualquer outro Estado europeu capaz de “contribuir para a segurança da área do Atlântico Norte.

2.2. A evolução

Com a estabilização da Europa pós-guerra, fazendo uso do previsto no Artigo 10º do Tratado, vários países foram sendo convidados. Assim, em 1952 aderiram à Aliança a Grécia e a Turquia, em 1955 a Republica Federal da Alemanha e em 1982 a Espanha tornou-se o 16º membro da OTAN. Esta foi a composição da OTAN até ao termo da Guerra-Fria.

Ao longo da existência da OTAN, os aliados através do desenvolvimento de uma miríade de estruturas cobrindo áreas tão diversificadas como a estrutura militar, o apoio à condução política, os armamentos, a logística, a interoperabilidade, as infraestruturas de uso comum, a ciência, enfim, praticamente todas as áreas susceptíveis de cooperação multilateral, deram corpo a uma Organização altamente bem sucedida quer na área política quer na militar. Com efeito, as estruturas civis e militares da OTAN, permitiram que esta Organização atingisse uma coesão e uma prontidão militar com credibilidade para dissuadir com êxito quaisquer eventuais intentos do Pacto de Varsóvia de agredir ou coagir pela força países da OTAN e de simultaneamente, apesar dos esforços desenvolvidos pelo oponente no sentido de criar a divisão entre os heterogéneos e soberanos estados aliados, manter a coesão política fundamental para uma Aliança que funciona por consenso.

Com o desmembramento do Pacto de Varsóvia e da União Soviética, o fundamento que levou à criação da OTAN desapareceu. No entanto, o sucesso político desta Organização e a demonstrada utilidade da sua capacidade militar para a salvaguarda da segurança directa ou indirecta dos seus membros, levaram à sua manutenção e transformação de forma a responder aos novos desafios à segurança internacional.

Parte importante dessa transformação consistiu não só no alargamento primeiro a três⁴ e depois a mais sete países⁵ que se encontravam na esfera de influência da União Soviética, mas também a criação e desenvolvimento do Partenariado para a Paz (PFP)⁶ que veio permitir não só a consulta e permanente acompanhamento das iniciativas da OTAN, fundamental ao estabelecimento de um clima de confiança, mas também a colaboração com a OTAN em operações de apoio à paz. A esta iniciativa da OTAN associaram-se vinte países, o que com os

⁴ Em 1999 aderiram Hungria, Polónia e Republica Checa

⁵ Em 2004 aderiram Bulgária, Eslováquia, Eslovénia, Estónia, Letónia, Lituânia e Roménia

⁶ Partnership for Peace. Os órgãos da OTAN quando reúnem com os parceiros fazem-no em formato (EAPC) Euro-Atlantic Partnership Council

vinte e seis aliados eleva os participantes no EAPC a quarenta e seis. Neste âmbito merece particular destaque a heterogeneidade dos países aderentes ao partenariado que inclui desde países da União Europeia como a Áustria, Finlândia, Irlanda, Suécia, a países na fronteira da China como o Quirguistão e o Tajiquistão. A OTAN estabeleceu ainda um fórum especial para as relações com a Rússia e com a Ucrânia, bem como, o Diálogo do Mediterrâneo visando o estabelecimento de um relacionamento saudável entre a OTAN e os países do Médio Oriente e do Magreb.

Para além destes *fora* que a OTAN mantém praticamente em paralelo com a sua actividade regular, a Organização tem vindo a cooperar com regularidade com um conjunto de cinco países, a que se convencionou tratar por “Triple Nons”⁷, por não pertencerem nem à Aliança, nem ao EAPC, nem ao Diálogo do Mediterrâneo.

A transformação da OTAN envolveu também as relações entre os países americanos e europeus. Os EUA por sentirem que os esforços para os objectivos da Aliança não estavam equilibrados dos dois lados do Atlântico, convidaram os aliados europeus a darem um contributo mais consentâneo com a sua capacidade económica⁸. Simultaneamente os aliados europeus empenharam-se a partir de 1992⁹ na criação de uma Política Europeia de Segurança Comum (PESC/ESDP). Este encontro de vontades levou a que na OTAN se desenvolvesse um conjunto de iniciativas designado por Identidade Europeia de Segurança e Defesa (ESDI) visando a complementaridade de esforços e evitando duplicações. Esta iniciativa foi desenvolvida na OTAN à medida que na União Europeia os avanços neste sentido se foram produzindo, designadamente a assinatura do Tratado de Amesterdão, em que a União Europeia assumiu a criação de uma capacidade militar e o seu envolvimento directo em acções visando a segurança internacional.

Esta transformação, não pondo em causa a sua matriz euro-atlântica nem os fundamentos da sua forma de agir, designadamente a decisão por consenso e a estrutura piramidal baseada em comités, desde o nível mais especializado até ao Conselho do Atlântico (NAC) onde todos os países estão representados com igual poder de intervenção, veio no entanto alterar significativamente a postura e capacidade de intervenção da OTAN a nível global.

⁷ Triple Nons: Argentina, Austrália, China, Japão e Nova Zelândia

⁸ “Burden sharing”

⁹ Tratado de Maastricht 1992

Perante os novos desafios à segurança internacional, a Aliança deixou de intervir exclusivamente na defesa do seu território e passou a ter necessidade de actuar com prontidão e grande flexibilidade em operações fora da sua área geográfica. Para tal, a OTAN teve que adaptar a sua estrutura militar e muitos dos seus conceitos de operação.

2.3. A logística e a política de armamento

Desde o início ficou claro para os estados membros da OTAN que constituía um requisito fundamental criar as condições necessárias à interoperabilidade quer a nível de equipamentos e procedimentos operacionais quer mesmo a nível de estados-maiores militares e civis. Foi, aliás, bem ciente desta última e porventura menos evidente necessidade que o General Eisenhower, que havia sido o Comandante Supremo das forças aliadas na fase final da Segunda Guerra Mundial, e primeiro Comandante Supremo Aliado na Europa, da OTAN, propôs a criação de uma instituição onde civis e militares destinados a servir como quadros superiores na OTAN adquirissem uma visão comum sobre os factores e problemas que afectam ou podem vir a afectar a Aliança¹⁰. Esta necessidade levou à criação, em 1951, do Colégio de Defesa da OTAN (NADEFCOL).

Na área do material, também desde cedo a OTAN criou estruturas que lhe permitissem dispor de equipamentos inter operáveis, e foi assim que em 1951 foi criada a Agência Militar para a Normalização (MAS), composta por todos os países membros e por um secretariado permanente. Também no sentido de tornar mais eficientes as operações de aquisição e manutenção de equipamentos militares dos países membros, em 1958 foi criada a Organização OTAN para o Abastecimento e Manutenção (NAMSO) que tem a Agência para o Abastecimento e Manutenção (NAMSA) como entidade operacional. No âmbito mais relacionado com a articulação e desenvolvimento de capacidades que implicam a introdução de novos equipamentos, existem na OTAN vários *fora*, de que se destacam: a Conferência de Directores Nacionais de Armamento (NADs' Conf.), onde se procura partilhar informação sobre os programas de armamento dos respectivos países e simultaneamente explorar oportunidades de cooperação entre aliados; o NATO Industries Armaments Group (NIAG) onde têm assento representantes das indústrias

¹⁰ O Gen. Eisenhower em 25.4.1951 declarou: "...There is a high priority requirement to develop individuals, both on the military na civilian side, who will have a thorough grasp of the many complicated factors wich are involved in the problem of creating na adequate defense posture for the north Atlantic área..."

de armamento, normalmente provenientes de associações de indústrias de defesa, onde noutra âmbito se procura o estabelecimento de oportunidades de cooperação entre indústrias dos países aliados; o Senior NATO Logisticians Committee (SNLC) que apoiando directamente o Conselho do Atlântico na matéria, ocupa-se de toda a logística da Aliança. Por este facto, acompanha todos os programas cooperativos da OTAN, bem como identifica necessidades para suprir lacunas que dificultam ou limitam a acção logística da Aliança.

Para além dos organismos OTAN, agora citados como indicadores de como desde os seus primórdios a Aliança procurou a interoperabilidade, importa também referir que apesar dos esforços traduzidos numa longa lista de programas cooperativos com vista à concepção e fabricação conjunta de diversos equipamentos, estas iniciativas no entanto tiveram pouco sucesso. Tal nem sempre foi possível porque é necessário que um número razoável de países se ponha de acordo relativamente a um determinado produto e que durante o largo período de tempo que medeia entre a I&D e a fabricação do equipamento esse grupo de participantes se mantenha coeso, o que com muita frequência não acontece. Com efeito, apesar do estabelecido no Artigo 2º do Tratado do Atlântico Norte, os interesses económicos de certos estados, ou das suas indústrias de defesa, inviabilizaram muitos projectos. Assim, embora a OTAN mantenha reiteradamente a sua determinação em promover a cooperação na área de armamentos e equipamentos de defesa entre os aliados, poucos foram os programas cooperativos de concepção, desenvolvimento e construção que foram concluídos com sucesso. A ilustrar esta situação, indica-se o caso do “Joint Strike Fighter” que apesar de contar com a parceria de vários países da UE, aliados na OTAN, designadamente o Reino Unido, Itália e Holanda, nunca conseguiu ser um programa OTAN, sendo antes um programa americano aberto aos aliados. Outro caso na ordem do dia é o projecto para o “Allied Ground Surveillance”¹¹ (AGS) que desde há muito vem sendo discutido e desenvolvido no seio de um subgrupo subordinado à Conferência de Directores de Armamento (NADs’ Conf.) mas que, devido a conflitos de interesses industriais entre americanos e europeus, tem vindo a sofrer atrasos consecutivos. O primeiro problema, mal resolvido, residiu na escolha do radar de observação do solo

¹¹ AGS – Programa OTAN para a edificação de um sistema montado em aviões tripulados ou não para a vigilância do panorama de superfície. Este sistema pretende oferecer para o panorama de superfície o que o AWACCS assegura à vigilância e aviso antecipado aéreo.

a instalar nos aviões, em que os americanos pretendiam que tal como nos AWACCS, se utilizasse o seu radar já desenvolvido, solução rejeitada pelos europeus que pretendem um novo radar a desenvolver conjuntamente pela Europa e pelos EUA. Este sistema muito sofisticado envolve uma grande multiplicidade de tecnologias de ponta, estando envolvidas muitas indústrias dos países aderentes ao programa que, como é norma, segue o princípio “Cost Share” / “Work Share”. A indústria portuguesa participa neste programa através da “Edisoft”.

3. O PROJECTO EUROPEU. - DA COMUNIDADE ECONÓMICA EUROPEIA À UNIÃO EUROPEIA

3.1. O início

Ao longo de séculos a Europa foi palco de frequentes e sangrentas guerras. Depois de terminada a Segunda Guerra Mundial, vários líderes europeus¹² convenceram-se de que a única forma de assegurar uma paz duradoura na Europa era unir económica e politicamente os países. Assim, sob a inspiração de Jean Monet, a França, em 1950, através do seu Ministro dos Negócios Estrangeiros, Robert Schuman, propôs a integração das indústrias europeias do carvão e do aço. Na sequência dessa iniciativa, em 1951 foi criada a Comunidade Europeia do Carvão e do Aço, a que aderiram seis países¹³. Através do acordo então celebrado, os países transferiram o poder de decisão sobre as indústrias do carvão e do aço para uma entidade supranacional e independente, designada “Alta Autoridade”. Jean Monet foi o primeiro presidente.

Considerando o sucesso desta organização e o desiderato de prosseguir no sentido de uma Europa sem fronteiras económicas, em 1957 os mesmos estados assinaram o Tratado de Roma que estabeleceu a criação da Comunidade Europeia de Energia Atómica (EURATOM) que replicou para a energia nuclear o que já havia sido feito para o Carvão e Aço. Nesse Tratado, foi também criada a Comunidade Económica Europeia (CEE). Esta última, mais ambiciosa estabeleceu um mercado comum europeu e conseqüentemente o abatimento das barreiras alfandegárias entre os países signatários.

¹² Winton Churchill apela para a criação de “a kind of united states of Europe” em discurso proferido em 1946 na Universidade de Zurique (extraído da internet página [http:// Europa.eu.int](http://Europa.eu.int))

¹³ Bélgica, França, Luxemburgo, Itália, Republica Federal da Alemanha e Países-Baixos

Conscientes do grande interesse das iniciativas já tomadas, em 1967, os países fundadores fundiram as Comunidades Europeias numa só entidade, a Comunidade Económica Europeia, com um só Conselho de Ministros, uma só Comissão e um Parlamento.

3.2. A União Europeia

O sucesso desta associação de países suscitou o interesse de outros estados. Assim, vieram a aderir em 1973 a Dinamarca, Irlanda e Reino-Unido, em 1981 a Grécia e em 1986 Espanha e Portugal.

A remoção das barreiras alfandegárias levou algum tempo, mas em 1992 os doze países da CEE consideraram que o “Mercado Comum” já havia sido atingido e que estavam reunidas as condições para prosseguir o aprofundamento do relacionamento entre os estados membros. Nesse sentido, em 7 de Fevereiro de 1992, assinaram o Tratado de Maastricht¹⁴, através do qual foi dado um passo muito importante no sentido da união política. A associação de países passou a designar-se por União Europeia (UE). Esta entidade acrescentou à relação que resultava da Comunidade Económica Europeia uma nova cooperação intergovernamental nas áreas da política externa e de segurança e defesa, bem como, na justiça e assuntos internos. A União Europeia passou, com este Tratado, a assentar em três pilares: o Mercado Comum, a Justiça e Administração Interna e a Política Externa e de Segurança Comum (PESC).

Ainda em 1992, a União Europeia decidiu a criação de uma moeda única, começando desde logo a preparar os mecanismos necessários à sua criação, dos quais se destaca a criação do Banco Central Europeu. A moeda única entrou em pleno funcionamento em 2002.

Depois de um novo alargamento, em 1995, a mais três países¹⁵, reconhecendo a necessidade de aperfeiçoar algumas das disposições constantes nos tratados anteriores, designadamente no Tratado de Maastricht, em 1996 foi assinado o Tratado de Amesterdão que veio a entrar em vigor a 1 de Maio de 1999. Este Tratado, entre outros melhoramentos ao Tratado da UE, veio sublinhar a importância da PESC, introduzindo uma maior determinação na sua implementação. Neste sentido, uma das mais significativas medidas foi a criação do cargo de Alto

¹⁴ O Tratado de Maastricht entrou em vigor em 1 de Novembro de 1993

¹⁵ Áustria, Finlândia e Suécia

Representante para a PESC e Secretário-Geral do Conselho Europeu. Este “Senhor PESC”, como é vulgarmente designado, é responsável pela assessoria do Conselho preparando contribuições para a formulação, preparação e implementação de decisões relacionadas com a PESC. Com a criação deste cargo a União Europeia passou também a ter um rosto para a sua representação externa.

Relevante também para a evolução da União Europeia foi para além da unificação alemã, o mais recente alargamento em 2004, a mais dez países¹⁶ que na sua grande maioria até ao fim da Guerra-Fria estavam sob a alçada soviética, ou que fruto da política de blocos estavam afastados da chamada Europa Ocidental. No entanto, este novo alargamento que não está ainda concluído,¹⁷ ainda que totalmente justificado do ponto de vista político, cria uma “nova” União Europeia, não só pela sua dimensão, que dos iniciais seis países, passou aos actuais vinte e cinco estados, mas também pela natureza dos desafios que introduz na resolução das questões que se apresentam à UE, quer como entidade política quer como organização.

3.3. A evolução da PESC e as suas repercussões para os agentes relacionados com o armamento e equipamentos de defesa

Após o Tratado de Maastricht, a Política Externa e de Segurança e Defesa Comum, passou a constituir um desiderato da União Europeia, com a União da Europa Ocidental (UEO) actuando como braço armado operacional. No mesmo sentido, em 1993, o Conselho de Ministros da UEO, reunido em Petersberg definiu o tipo de intervenção militar para que a organização se devia preparar, designadamente para a gestão de crises, missões de restabelecimento da paz e humanitárias. Passando estas a ser conhecidas por missões Petersberg.

Desde então, apesar de não ter perdido a natureza intergovernamental e das especiais dificuldades que a abordagem comum destas matérias tem para as soberanias nacionais dos estados membros, a UE tem vindo gradual e determinadamente a estabelecer os mecanismos necessários para tornar a PESC uma realidade efectiva.

Assim, no Conselho Europeu, realizado em Colónia em Junho de 1999, foi decidido dotar a União Europeia de estruturas políticas e militares que lhe

¹⁶ Chipre, Estónia, Eslováquia, Eslovénia, Hungria, Letónia, Lituânia, Malta, Polónia, Republica Checa

¹⁷ A Bulgária e Roménia têm o seu processo de adesão em estado avançado, prevendo-se a sua integração em 2007. Por outro lado, Croácia e Turquia perfilam-se já como fortes candidatas

permitissem actuar autonomamente na gestão de crises e nas “missões Petersberg”. Estas estruturas incluíam entre outras, como organismos permanentes, um Comité Político e de Segurança (COPS), constituído por peritos em questões político-militares e um Comité Militar com composição e competências semelhantes aos do órgão homólogo da OTAN. Do mesmo passo foi decidida a transferência das responsabilidades da UEO para a UE.

Continuando no mesmo sentido, o Conselho de Helsínquia, realizado em Dezembro de 1999, confirmou as iniciativas já indicadas em Colónia e estabeleceu um nível de ambição para forças expedicionárias da UE, conhecido por “Helsinki Headline Goal” que previa a capacidade de mobilizar e destacar num prazo de 60 dias uma força de 60.000 militares para o cumprimento das missões previstas na Declaração de Petersberg.

Na sequência das decisões de Colónia e Helsínquia, no Tratado de Nice foi formalizada a criação do Comité Político e de Segurança (COPS), destinado a apoiar o Conselho no seu trabalho para a definição das políticas para a PESC. O COPS sob a responsabilidade do Conselho controla a orientação política e estratégica das operações de gestão de crise. Na mesma ocasião foi também formalizada a criação do Comité Militar, que pode reunir ao nível de Chefes de Estado-Maior de Defesa (CHOD) ou a nível de Representante Militar Permanente (MILREP). Este Comité, que é apoiado por um Estado-Maior Militar, “é responsável pelo aconselhamento militar e fazer recomendações ao COPS, bem como por dirigir todas as actividades militares da UE”¹⁸.

No prosseguimento do desenvolvimento de uma política comum de segurança e defesa, a UE sentiu a necessidade de melhorar a sua capacidade colectiva de investigação, desenvolvimento e produção de armamento e equipamentos de defesa a fim de alcançar autonomia de acção. Nesse sentido, foi criada a Agência Europeia de Defesa e, paralelamente, no âmbito da Comissão Europeia foi feito efectuado um estudo sobre os mercados de defesa europeus, designado por “Livro Verde”, que visava a preparação da extensão do Mercado Comum às Indústrias de Defesa.

A Agência Europeia de Defesa (AED) foi criada por Acto Conjunto (Joint Action) do Conselho de Ministros da UE, em 12 de Julho de 2004, “para apoiar os países membros e o Conselho no esforço para melhorar as capacidades de defesa

¹⁸ Transcrição da missão do CM, redigida no Anexo IV do Relatório da Presidência aprovado pelo Conselho Europeu de Nice

européias no campo da gestão de crises e para sustentar a Política de Segurança Europeia, tal como está actualmente e vier a evoluir no futuro”¹⁹. A AED sendo uma agência da UE depende do Conselho do qual recebe orientações. A AED é dirigida superiormente pelo Alto Representante para a PESC a quem compete manter o Conselho informado sobre as actividades da Agência.

Javier Solana, actual Director da Agência e Alto Representante para a PESC, tem transmitido à AED grande urgência na sua afirmação e na obtenção de resultados. A este propósito, Solana disse: “A necessidade de apoiar as capacidades militares europeias para atingirem as nossas aspirações é mais urgente do que nunca. De igual modo também a necessidade de responder melhor aos desafios com que as nossas indústrias de defesa se confrontam. A Agência pode fazer uma enorme diferença”²⁰.

O órgão máximo da Agência é o “Steering Board” (SB) constituído pelos vinte e quatro Ministros da Defesa dos países membros (a Dinamarca não participa na nesta agência) e por um membro da Comissão Europeia. Neste formato, este órgão é presidido pelo Director da Agência. O SB pode também reunir em formato de Directores Nacionais de Armamento de Investigação e Tecnologia e de Capacidades (no caso português o Director Nacional de Armamento acompanha os dois primeiros formatos e o Director-Geral de Política de Defesa Nacional acompanha o último). A AED tem uma estrutura superior constituída por um Director Executivo, responsável pela condução corrente da Agência, um Subdirector Executivo e cinco Chefes de Directoria, designadamente: Capacidades; Investigação e Tecnologia; Armamentos; Indústrias e Mercados; Serviços Corporativos.

Através da AED a UE pretende criar condições para reduzir custos na obtenção de equipamentos militares e simultaneamente limitar a sua diversidade para uma mesma capacidade, possibilitando um ganho importante de interoperacionalidade e obtendo assim maior benefício do dinheiro investido. Este objectivo tem de assentar numa indústria de defesa europeia sólida apoiada em tecnologia de ponta. Por outras palavras, a Agência visa criar as condições para o estabelecimento de uma sólida e harmoniosa base industrial e tecnológica de defesa europeia. Para que tal suceda será necessário criar condições para que tanto as grandes indústrias de defesa, normalmente oriundas dos países mais poderosos, como as pequenas e

¹⁹ Excerto do Acto Conjunto (Joint Action)

²⁰ Transcrição da brochura de apresentação da AED de 2005 (Tradução de inglês – português pelo autor)

médias empresas, possam em sã competição participar nos programas europeus de reequipamento militar.

Para responder a esta tarefa, a AED pretende funcionar de forma transversal às suas quatro áreas de intervenção: capacidades, investigação e tecnologia, armamentos, indústrias e mercados. Idealmente todos os processos devem nascer para responder à edificação de uma capacidade identificada pelo Comité Militar. A partir daí, será desejável a criação de programas de investigação e tecnologia que de forma mais económica, por ser centralizada, permitam a concepção de um equipamento no “estado da arte”. Através da Directoria de Armamentos a Agência procurará a centralização dos requisitos que permitiram dar forma a um programa cooperativo europeu. Finalmente, a Agência difundirá pelas grandes, médias e pequenas indústrias as condições para em competição, ou seja, em processo concursal, participarem no programa para o fornecimento do equipamento ou armamento em causa.

Sendo este o procedimento gizado para projectos europeus a projectar no futuro, a Agência procurará aplicar uma abordagem transversal aos programas já iniciados ou em preparação, visando, desde já, a procura de soluções que visem um melhor aproveitamento dos recursos disponibilizados para a I&T, bem como na procura de soluções normalizadas para a aquisição de armamentos ou ainda no apoio à reestruturação das indústrias de defesa europeias. A este respeito, afirmou o actual Director Executivo, Nick Witney: “Todas estas funções relacionadas com a melhoria do desempenho da defesa da Europa, através da promoção de coerência em vez de fragmentação. A vantagem comparativa da Agência reside na capacidade de interligar as suas diversas agendas, de modo a identificar e aproveitar as suas sinergias. A sua posição privilegiada deve possibilitar o desenvolvimento de análises de relevância única e propostas que cruzem o âmbito das suas actividades”²¹.

Outra das iniciativas levadas a cabo pela UE, foi levada a cabo pela Comissão Europeia. Decorrente de convite do Parlamento Europeu²², em 11 de Março de 2003, a Comissão produziu uma Comunicação, sobre “Defesa Europeia – questões ligadas ao mercado – para uma política comunitária em matéria de equipamento de defesa”. Nessa comunicação, a Comissão propôs um conjunto de medidas destinadas a incentivar a reestruturação e a consolidação da indústria, promover o

²¹ Transcrição da brochura de apresentação da AED. (tradução de inglês – português pelo autor)

²² Resolução do Parlamento Europeu de 10 de Abril de 2002

estabelecimento de um mercado europeu de equipamentos de defesa, reforçar a competitividade da indústria europeia e alcançar objectivos socioeconómicos mais vastos. De entre essas medidas, e no âmbito do estabelecimento de um mercado europeu de equipamentos de defesa, a Comissão propôs-se elaborar um Livro Verde que serviria de base para debate com os interessados, com o objectivo de chegar a um acordo sobre as regras de adjudicação de contratos a aplicar aos equipamentos de defesa em função do seu grau de sensibilidade.

Neste processo desenvolvido ao longo de 2004, a Comissão e os Estados-Membros tiveram oportunidade para trocar informação e debater as matérias em análise. Verificou-se a existência de consenso em torno da necessidade de apoiar de forma mais eficaz o desenvolvimento das capacidades militares da UE, de melhorar a afectação de recursos em matéria de defesa e de reforçar a competitividade das indústrias de defesa europeias. No entanto, a forma de atingir esses objectivos já exige maior debate e concertação. Assim, o Livro Verde na sua primeira parte analisou a informação disponibilizada pelos Estados-Membros, sobre mercados, procedimentos e contratos de aquisição de equipamentos de defesa e quadro legal em que essas aquisições se enquadram. Na segunda parte, foram indicadas pistas de reflexão, actualmente abertas ao debate público, com o objectivo de chegar a um acordo sobre as regras de adjudicação de contratos a aplicar aos equipamentos de defesa.

O debate sobre este mercado veio salientar o desequilíbrio da base industrial e tecnológica de defesa europeia, verificando-se que dos vinte e cinco Estados-Membros seis detêm 90% da produção. Também, o facto de no lado da procura apenas se encontrarem estados, que frequentemente são os accionistas das suas indústrias de defesa nacionais, introduz no mercado europeu de armamento distorções provocadas pelas abordagens clássicas à defesa nacional, assentes no princípio da soberania e por consequência evitados de protecção às indústrias nacionais. Esta situação tem levado os estados europeus, sobretudo os que dispõem de maior capacidade industrial na área da defesa ao uso recorrente do preceito previsto no artigo 296º do Tratado da União, que permite aos países a invocação da segurança nacional para que a aquisição de armamento ou equipamento militar possa ser efectuada por ajuste directo e assim excluir indústrias concorrentes de outros países.

4. AS RELAÇÕES EUA – EUROPA

A cooperação dos EUA com a Europa no âmbito da defesa e das actividades correlacionadas, assumiu a sua máxima expressão através da, bem sucedida, aliança consubstanciada pela OTAN.

Durante meio século as políticas externas americana e europeia centraram-se no eixo transatlântico. Para os EUA, no âmbito da confrontação com a União Soviética, a Europa tinha um papel fulcral constituindo por isso o centro das suas atenções na política internacional em geral e nas relações de defesa em particular. Para a Europa, a América foi o guardião e protector que lhe permitiu ressurgir dos escombros da guerra e simultaneamente criar as condições de confiança para que o continente europeu pudesse ultrapassar os traumas e antagonismos resultantes das duas guerras, terrivelmente sangrentas, ocorridas na primeira metade do século XX.

O sucesso da política prosseguida pelos EUA e pelos seus aliados europeus, o “Atlanticismo”, ajudou a terminar a Guerra-Fria sem confrontação militar directa. Com a consolidação desta vitória durante a década de 90, a necessidade dos EUA e da Europa de encararem as suas políticas externas através do prisma transatlântico, terminou²³.

Apesar do sucesso político e militar que foi a transformação da Aliança de uma organização de defesa colectiva para a principal instituição de segurança do espaço Euro-Atlântico, como ficou evidenciado nos Balcãs e pelo papel determinante na aproximação e integração dos países do antigo Pacto de Varsóvia, a nova posição dos EUA como a única super potência global e os desafios que se lhe puseram nessa nova qualidade, alteraram o relacionamento transatlântico. Esta evolução foi sendo sentida na OTAN, onde a desproporção de forças e o aumento do fosso tecnológico entre os aliados dos dois lados do Atlântico veio a constituir-se num elemento de mau estar. Os acontecimentos de 11 de Setembro de 2001 reforçaram o afastamento estratégico da Europa, exacerbado ainda pelas divergências no seio da OTAN relativamente à decisão unilateral dos EUA de invadirem o Iraque.

No entanto, depois do insucesso político dos EUA no pós-guerra do Iraque e perante uma comunidade internacional onde a contestação ao poder da super

²³ Ivo H. Daalder, *The End of Atlanticism* (2003)

potência foi aumentando, os EUA voltaram a considerar a importância de poder contar com os seus velhos aliados. Este são por exemplo os casos do Afeganistão onde a OTAN assumiu responsabilidade pela condução das operações militares numa parte significativa do território, e da Bósnia–Herzegovina onde a UE substituiu a OTAN como força de estabilização, apoiando desta forma o seu aliado americano.

Verifica-se portanto que embora a Europa já não seja vital à defesa dos EUA, como durante a Guerra-Fria, os factos recentes vieram demonstrar a importância que tem para a super-potência, contar com o apoio dos seus aliados que partilham os valores do ocidente livre e democrático. Assim, será de esperar que embora com variações determinadas pelas circunstâncias da política internacional, a aliança entre os EUA, o Canadá e a Europa perdure, dando continuidade à OTAN como elemento central dessa ligação.

5. O MERCADO DE ARMAMENTO E EQUIPAMENTOS DE DEFESA NO ESPAÇO TRANSATLÂNTICO

5.1. Características do mercado de armamento

O General Engenheiro de Armamento Émile Blanc, da EuroDéfense Francesa, na sua intervenção durante o seminário “Repensar as Indústrias de Defesa”²⁴, caracterizou da seguinte forma o mercado de armamento e equipamentos de defesa que, por se considerar clara e sintética, se transcreve.²⁵

“Um mercado caracteriza-se pelo encontro de uma oferta e de uma procura destinado a satisfazer uma necessidade individual ou colectiva. A oferta deriva da indústria, sendo a procura determinada pelos clientes.

O mercado de armamento e de equipamentos de defesa reveste-se de características próprias inerentes à natureza dos produtos em causa.

Assim, os produtos de natureza militar normalmente baseiam-se em tecnologias de ponta, são multidisciplinares e complexos, requerendo para a sua realização famílias de competências que será necessário manter ao longo da vida destes produtos. Por outro lado, os clientes militares são sempre estatais, por isso

²⁴ Seminário promovido pela Associação da Indústria Portuguesa (AIP), pela Associação dos Auditores dos Cursos de Defesa Nacional (AACDN) e Eurodefense – Portugal (ED) em 22 de Abril de 1999

²⁵ Tradução livre do francês pelo autor

poderosos, muitas vezes únicos ou em número limitado no caso do material ser exportado ou produzido em cooperação.

Este cliente conhece bem as suas necessidades e frequentemente é o único capaz de as especificar correctamente em termos de desempenho, características técnicas e em termos logísticos e de manutenção em condições de operacionalidade por um longo período de vida, muitas vezes várias décadas.”

Em síntese, no mercado de material militar os clientes são estados que exigem produtos que lhes garantam um bem fundamental que é a defesa, mas que pela sua natureza têm uma grande capacidade de negociação. Do outro lado estão os industriais que têm que produzir equipamentos no estado da arte, por isso muito exigentes em investigação e desenvolvimento, normalmente limitados pelo secretismo militar, e muitas vezes por essa razão impedidos de exportar determinados produtos.

Atentas as especificidades do mercado de equipamento militar, os fabricantes são tendencialmente empresas estatais ou, no caso de empresas privadas são fortemente dependentes dos programas de reequipamento dos seus países, principalmente no tocante ao financiamento da investigação e desenvolvimento dos novos produtos.

Durante a Guerra-Fria, em que apesar da Estratégia de Dissuasão assente na capacidade de destruição recíproca, assegurada pelo armamento nuclear, se manteve uma constante corrida aos armamentos, as indústrias de armamento americanas e europeias floresceram.

5.2. O mercado americano

Nos EUA, como é seu apanágio, o modelo assenta na iniciativa privada. No entanto, apesar da existência de concursos para a selecção do melhor produto, o Estado Americano sempre dedicou somas muito avultadas ao financiamento da investigação e desenvolvimento, bem como, conduziu as suas encomendas de forma a manter a viabilidade de mais do que uma empresa fabricante de um determinado tipo de equipamento. Este é por exemplo o caso das indústrias de aviação, dos estaleiros navais ou dos fabricantes de sistemas de armas.

Para garantir o controlo da exportação do material militar produzido pela indústria americana, os EUA criaram o sistema “Foreign Military Sales” (FMS) que consiste fundamentalmente em tornar o Estado Americano em intermediário entre

um estado adquirente de material militar americano e a indústria fornecedora, dominando desta forma todos os aspectos do negócio, negando sempre que considere necessário a exportação de determinado equipamento ou tecnologia.

Relativamente a importações de material militar, a política americana para a defesa tem assentado na auto-suficiência, em armamento e equipamento militar, não necessitando, portanto, de se fragilizar fazendo depender algum do seu armamento do fornecimento de terceiros países, tanto mais que só muito marginalmente o equipamento americano é ultrapassado por equipamento estrangeiro, visto que nenhum país investe como os EUA em investigação e desenvolvimento de equipamento militar. Como complemento desta política, tem-se verificado que quando aparecem no mercado equipamentos ou tecnologias superiores às existentes nos EUA, este país tem tendencialmente, adoptado uma atitude proteccionista da sua indústria, levando os fabricantes estrangeiros, normalmente europeus, a associarem-se em “joint ventures” ou “partnership” com indústrias americanas para assim conseguirem vender os seus produtos ou tecnologia. A título exemplificativo, entre muitos outros, menciona-se o recente acordo entre a BAE System, europeia, e a Red River Army Depot, EUA, para a modificação de viaturas blindadas M7 Bradley do exército dos EUA . Outra forma de actuar tem sido através da compra de indústrias de defesa europeias por grandes companhias americanas²⁶. A este respeito, importa no entanto referir que falamos de uma tendência havendo naturalmente excepções em que algumas empresas europeias conseguem fazer vendas pontuais para as Forças Armadas dos EUA²⁷.

Sobre o funcionamento do mercado americano de defesa, alguém o definiu como “economia de mercado planificado”. Isto é, baseia-se na economia de mercado porque assenta numa indústria privada, mas segue métodos de “programação” que se assemelham ao funcionamento de uma economia planificada.

5.3. O mercado europeu

Na Europa durante a Guerra-Fria e até à entrada em vigor do Tratado de Amesterdão, qualquer referência a uma indústria europeia de armamento ou a um

²⁶ Exemplos do que foi afirmado são a joint venture da Kongsberg (Norueguesa) com a Raytheon (EUA) para o fornecimento da versão Terra-Ar do míssil AMRAAM, ou a aquisição da MOWAG (Suíça) pela General Dynamics (EUA) para o fornecimento da VBR Piranha

²⁷ Como exemplo destas excepções refere-se os recentes contratos da BAE Systems para a venda aos EUA de peças de artilharia de 57mm para a “Coast Gard”, escudos de protecção transparentes para os apontadores das VBR do US Marine Corps.

mercado europeu tinha apenas uma expressão geográfica, já que não havia qualquer forma de regulamentação ou harmonização. Com efeito, até Amesterdão o Mercado Europeu de Defesa constituía uma excepção ao Mercado Comum Europeu.

Por esta razão, teremos que analisar as diversas políticas de aquisição de armamento seguidas na Europa e as conseqüentes repercussões no desenvolvimento das indústrias nacionais de defesa.

A II Guerra Mundial, deixou a Europa arrasada e por isso, à excepção do Reino-Unido, onde apesar da grande devastação se manteve uma estrutura industrial que permitiu alimentar o esforço de guerra até ao fim do conflito. Por esse facto, as forças armadas dos países europeus no pós-guerra foram reconstruídas e equipadas de forma generalizada com os chamados excedentes de guerra,²⁸ maioritariamente americanos.

Em consequência desta realidade os países europeus ficaram durante muitos anos ligados logisticamente aos fabricantes de material militar americanos e, mais limitadamente, aos britânicos, facto que condicionou de forma muito variada a edificação das indústrias de defesa nos diversos países europeus aliados dos EUA.

De facto, à medida que a Europa foi recuperando da destruição da guerra, começaram a aparecer em diversos países fabricantes de material militar. O desenvolvimento dessas indústrias variou muito em função da política de defesa seguida pelos diversos países. Neste caso, a principal diferença teve a ver, não só com a capacidade económica e dimensão do país, mas também com as ambições de preponderância na cena internacional. Foi assim que o Reino-Unido e a França, para manterem o seu estatuto de potência mundial, procuraram assegurar condições de auto-suficiência em armamentos e equipamentos militares, apesar de ambos os países integrarem a OTAN.

Com o desenvolvimento da arma nuclear, o Reino-Unido conseguiu o acesso a esse tipo de armamento a partir do seu aliado americano, conseguindo desta forma manter-se entre as grandes potências com assento no Conselho de Segurança da ONU. A França, por outro lado, pressentindo que a sua dependência dos EUA em matéria de defesa, poderia pôr em causa a sua importância mundial, optou por desenvolver uma capacidade militar autónoma, incluindo nuclear, posição que a

²⁸ As Forças Armadas portuguesas também foram reequipadas, na altura, com material americano e britânico.

levou a abandonar a estrutura Militar da OTAN, reservando desta forma autonomia de actuação no emprego das suas Forças Armadas.

Esta atitude da França levou-a a desenvolver um importante esforço de investimento em investigação e desenvolvimento, bem como, na edificação de Forças Armadas credíveis, utilizando quase exclusivamente equipamentos concebidos, desenvolvidos e produzidos no país. Tal política logrou, durante a década de sessenta do século passado, um desenvolvimento da sua indústria de defesa que a tornou no maior exportador de armamento a seguir aos EUA.

Outros países como a Itália e, mais tarde, a Espanha vieram a desenvolver também importantes indústrias ligadas à defesa. A Alemanha como potência derrotada da II Guerra Mundial esteve durante vários anos impedida de desenvolver uma indústria com capacidade militar. Mais tarde, já como membro da OTAN e por opção própria, renunciou a criar uma indústria de defesa que lhe assegurasse um papel proeminente semelhante ao francês e ao britânico. No entanto, a sua grande capacidade industrial e tecnologia de ponta, veio a permitir que progressivamente indústrias não militares entrassem neste tipo de mercado, sendo actualmente uma das indústrias de defesa mais sofisticadas e mais procuradas na Europa.

Existe ainda uma longa lista de países com indústrias de defesa mais ou menos desenvolvidas, de que não se pode deixar de destacar os países neutros durante a Guerra-Fria. Destes, sobressai a Suécia, que sendo embora um país relativamente pequeno, graças à sua grande capacidade tecnológica e industrial procurou garantir o seu estatuto neutral e a sua segurança, através de Forças Armadas bem equipadas com material produzido no país e especificamente orientado para o tipo de operações que a defesa do país exige. De realçar que o equipamento de alta qualidade e sofisticação produzido na Suécia, vai desde a mais avançada aviação de combate aos submarinos AIP.²⁹

Verifica-se assim que durante a Guerra-Fria, à excepção da França, todos os países europeus, membros da OTAN, dispunham no seu inventário militar de um misto de equipamento militar europeu e americano, mas que apesar das declarações políticas e dos esforços desenvolvidos nos diversos comités da OTAN, existentes para o efeito, poucos foram os equipamentos produzidos em cooperação entre as indústrias americana e europeia. No entanto, será necessário sublinhar o

²⁹ Air Independent Propulsion (AIP) – Propulsão independente do ar.

sucesso da OTAN ao estabelecer acordos de normalização que permitiram a interoperabilidade das Forças Armadas dos aliados, mesmo quando equipadas com material de proveniência diversa.

Com o fim da Guerra-Fria, os países da Europa Central que aderiram à OTAN, confrontaram-se com a necessidade de reconstruir as suas Forças Armadas tornando-as interoperáveis com os seus novos parceiros na OTAN. Este facto, e as limitações financeiras com que ainda se debatem levaram a que o reequipamento militar repouse em larga medida, mas não exclusivamente, no apoio americano. De facto, existem alguns programas, em diversos países, que indicam uma forte vontade de países recém chegados se integrarem também no mercado europeu. Indicadores desta orientação, são por exemplo: a adjudicação pela Polónia à finlandesa PATRIA para o fornecimento de viaturas blindadas de rodas (VBR) 8X8, a abertura de concurso pela República Checa para o fornecimento de VBR³⁰ do mesmo tipo, ou o desenvolvimento que a Roménia vem fazendo dos Helicópteros Puma na fábrica da Eurocopter (Eurocopter Romania) instalada naquele país.

6. A RESPOSTA DAS INDÚSTRIAS DE DEFESA ÀS TRANSFORMAÇÕES POLÍTICAS NO ESPAÇO EURO ATLÂNTICO

O fim da Guerra-Fria e as transformações no espaço euro atlântico ditaram uma profunda alteração no mercado de armamento e equipamentos de defesa.

6.1. As transformações com impacto nas indústrias de defesa

A primeira destas alterações foi determinada pela significativa redução da procura que resultou da interrupção da corrida aos armamentos, comumente designada por “peace dividends”, que teve na Europa a sua maior expressão. A segunda deriva da assinatura do Tratado de Maastricht que determinando a criação da PESC, aponta para a necessidade de um mercado europeu de armamentos e equipamentos de defesa. A terceira, resulta da alteração dos conceitos estratégicos da OTAN e da própria Europa, que determinando o fim da defesa territorial do espaço europeu contra um ataque maciço, passaram a orientar o esforço de defesa para operações fora de área, requerendo para tanto, equipamento adequado para

³⁰ O Ministério da Defesa Checo informado da forma exemplar como Portugal conduziu um concurso semelhante, pediu ao MDN (DGAED) apoio para seguir metodologia semelhante.

forças projectáveis, bem como, entre outras, novas capacidades de transporte estratégico aéreo e marítimo e capacidade de reabastecimento no ar.

Para além das transformações de natureza política, as indústrias de defesa europeias confrontaram-se também com um significativo aumento do fosso tecnológico entre o equipamento de defesa americano e o europeu. Com efeito, os americanos que já durante a Guerra-Fria se encontravam tecnologicamente à frente da Europa, com o fim do Bloco Soviético, não abrandaram o esforço na investigação e desenvolvimento de material militar, enquanto a Europa descansou e gozou os dividendos da paz.

6.2. A resposta das indústrias de defesa europeias

Perante a significativa redução das encomendas dos seus países e face a uma Europa avessa a grandes investimentos militares, as indústrias europeias de defesa confrontaram-se com dois problemas simultâneos. Por um lado, a redução de encomendas criou uma capacidade industrial excedente, e por outro o fosso tecnológico em relação aos produtos produzidos pela indústria americana obrigava a um esforço muito grande em investigação e desenvolvimento (I&D) para reduzir essa distância.

Perante este desafio, as indústrias de defesa europeias desde o início dos anos 1990 iniciaram um processo de fusão entre empresas do mesmo ramo, do mesmo país ou não, que antes competiam na mesma faixa de mercado, procurando desta forma evitar a divisão da escassa procura e simultaneamente aumentar a massa crítica para I&D e diversificação de actividades para assim reduzir as vulnerabilidades inerentes à dependência de um produto específico ou família de produtos.

O primeiro grande sinal deste movimento foi dado em 1990 pela aquisição da holandesa Signaal Aparaten, pela congénere francesa Thomson, dando assim início ao grupo empresarial THALES, que concentra hoje os antigos principais fabricantes de radares e sistemas de combate do continente europeu.

A partir de então, o movimento de integração e participação cruzada de participações accionistas não mais parou, de tal modo que hoje poucas são as companhias que não estejam envolvidas na intrincada teia de participações accionistas, tal como ilustrado no Mapa em Anexo A.

De realçar o aparecimento de quatro grandes grupos europeus:

- A THALES, com sede em França mas em que 47.4% do capital é subscrito pelo público e o restante por várias empresas ligada à electrónica, como a Thomson, a Alcatel e a Dassault Aviation;
- A Finmeccanica com 32% das acções detidas pelo Estado italiano, e as restantes subscritas pelo público;
- A EADS de vocação aeronáutica e aeroespacial em que 34.5% das acções estão dispersas pelo público e o restante controlado por uma holding em que participam o Estado francês (indirectamente) a Daimler Chrysler AG e em pequena percentagem o Estado Espanhol (indirectamente). Por sua vez a EADS possui múltiplas participações, merecendo particular destaque a sua participação na Airbus com 80% do capital;
- A BAE Systems detida totalmente por capitais privados dedica-se em especial a material electrónico e aeronáutico, onde detém por exemplo 20% da Airbus, 35% da SAAB (aviação), 33% do Eurofighter, etc. Esta companhia congrega actualmente as principais indústrias de defesa britânicas, sendo por isso o principal fornecedor das Forças Armadas do Reino Unido.

Para além deste grupos principais, existe um número muito alargado de associações sempre neste sentido de concentração e cooperação, onde se realça a MBDA que agrupa os principais produtores de mísseis europeus, sendo detida em percentagens iguais, de 37.5%, pela BAE e EADS e a 25% pela Finmeccanica. Noutra área, fabricação de turbinas a gás, sublinha-se as associações, em diversos formatos ou empresas, da Rolls-Royce (britânica) com a Turbomeca e a SNECMA (ambas francesas). Merece ainda destaque especial a associação das fabricantes de helicópteros, Agusta, italiana (grupo Finmeccanica) com a Westland, britânica, a quem Portugal adquiriu helicópteros EH 101 Merlin e Super Lynx.

Nesta análise dos principais fornecedores europeus de equipamento militar, não se pode deixar de fazer uma breve referência às indústrias estatais francesas e espanholas e à sua previsível evolução.

Com efeito, como acima referido, a França na prossecução da auto-suficiência na produção de material militar, desenvolveu uma poderosa indústria em grande parte estatal. Perante os desafios com que a indústrias de defesa se confrontaram com a alteração radical da cena internacional, as indústrias privadas, incluindo aquelas que têm participações estatais, manifestaram grande agilidade procurando

adaptar-se, enquanto as estatais têm tido mais dificuldade de ajustamento. Esta tem sido a situação das francesas “Direction des Constructions Navales” (DCN) e “Groupe d’Industries d’Armements Terrestres” (GIAT), a primeira, herdeira do arsenal de marinha criado pelo Cardinal Richelieu, concentrou em vários estaleiros a responsabilidade pela edificação da marinha francesa, incluindo os submarinos de propulsão nuclear e o porta-aviões Charles De Gaulle também com este tipo de propulsão. Este gigante da indústria gaulesa sofreu uma primeira modificação estatutária em 2001, passando a empresa pública. No entanto, apesar da reconhecida capacidade e da significativa carteira de encomendas, assegurada principalmente pela Marinha francesa, que inclui a manutenção da esquadra, o estatuto desta empresa não lhe tem permitido a flexibilidade e capacidade de adaptação imprescindível para ser viável na actualidade³¹. Por esta razão, embora enfrentando dificuldades de vária ordem, em particular social, o Estado francês tem vindo a manifestar a intenção de fazer evoluir, tanto a DCN como a GIAT para um estatuto pelo menos semi-privado que lhe permita estar em igualdade de circunstâncias com a concorrência.

Em Espanha, o estado continua único detentor da IZAR, empresa que concentra todos os estaleiros de construção e reparação naval militar espanhóis. O estatuto deste grupo empresarial é no entanto semelhante a um privado sendo detido por uma empresa, a SEPI, essa sim 100% do Estado espanhol. Apesar do considerável sucesso que a indústria naval espanhola tem tido, estando entre as mais avançadas na Europa, isso não impede que o grupo esteja a atravessar um grave momento que certamente levará ao encerramento do seu estaleiro na Galiza, Ferrol.³²

A indústria europeia, independentemente das tentativas que os governos têm vindo a desenvolver, levou a cabo, por iniciativa própria, uma verdadeira revolução na tentativa de responder aos desafios com que foi confrontada pela nova realidade internacional.

Pelo que aqui de forma sintética se procurou descrever como significativo do processo de transformação nas indústrias de defesa europeias pode inferir-se que mesmo os mais sólidos agentes industriais não sobreviverão caso não sigam o

³¹ As dificuldades da DCN estão claramente expressas no documento da “Cour des Comptes”- La DCN: Une transformation à réaliser d’urgence. Acessível em <http://www.ccomptes.fr>

³² Declaracion Institucional sobre o Grupo IZAR. Site IZAR

processo generalizado de adaptação para uma nova base industrial e tecnológica de defesa na Europa (DTIB).

6.3. A resposta das indústrias de defesa americanas

Apesar de após o fim da Guerra-Fria os EUA manterem um esforço de renovação do equipamento militar muito superior ao dos seus aliados europeus, a nova situação internacional, ditou uma redução significativa dos programas de equipamento militar. Por essa razão, as indústrias americanas para manterem as receitas e proveitos tiveram que conquistar uma cada vez maior fatia do mercado internacional.

Por outro lado, os países compradores exigem, aos fornecedores de material militar, cada vez mais contrapartidas económicas ou participação na construção (workshare). Por esse facto, e para aceder a tecnologias que as empresas americanas não tiveram tempo ou financiamento para desenvolver, têm vindo a incrementar a cooperação industrial, através de “partnerships ou joint ventures”, com congéneres europeias. Para além desta política estimulada pelo próprio Departamento de Defesa, as empresas americanas procuram a aquisição total das subsidiárias sempre que a legislação dos estados onde se localizam o permita. Com esta estratégia, as empresas americanas posicionam-se no mercado europeu, podendo assim entrar nele mais facilmente, evitando “joint ventures”, por vezes difíceis ou menos vantajosas. Constituem exemplos desta política a aquisição pela General Dynamics da Mowag, empresa suíça que produz a viatura blindada “Piranha” que equipa as “brigadas striker” do Exército dos EUA. Mais recentemente a mesma General Dynamics adquiriu também 25% da Steyer, companhia austríaca que produz viaturas blindadas “Pandur” concorrentes da “Piranha”. A General Dynamics dispõe ainda de 100% do capital da espanhola “Santa Bárbara” que produz armamento terrestre e tem capacidade para fabricar carros de combate.

Para além do controlo total de empresas como as acima referidas e “joint ventures” pontuais, a intervenção de empresas americanas no capital de empresas europeias é muito mais extensa como poderá ser verificado no mapa em anexo A.

7. CONCLUSÕES

Existe um relacionamento profundo a todos os níveis entre a Europa e os EUA que remonta à criação do próprio estado federal americano. No entanto, apesar do

envolvimento americano nos dois terríveis conflitos que assolaram a Europa no século XX, esse relacionamento atingiu a sua máxima expressão com a criação da OTAN. A ameaça soviética criou o cimento que deu à Aliança a consistência, coesão e credibilidade que impediu qualquer aventura expansionista e que finalmente criou as condições que levaram à implosão do bloco soviético. Após o fim da Guerra-Fria a OTAN, adaptou-se à nova realidade internacional, sendo relevante a sua actuação quer no plano político quer militar, como promotor de segurança na cena internacional globalizada. De realçar o sucesso dos aliados transatlânticos na absorção dos países europeus outrora inimigos e que no espaço de uma década passaram a integrar o espaço de paz e segurança da OTAN.

Com o fim da Guerra-Fria, os EUA emergiram como a única super potência o que veio a reflectir-se também no seu relacionamento com os aliados europeus. Verificou-se que por um lado os EUA, nas suas intervenções militares a nível global, passaram a preferir actuar em coligações de circunstância em detrimento da OTAN, onde têm que seguir o consenso dos Aliados, por outro a União Europeia sentiu a necessidade de ganhar dimensão política internacional compatível com o seu poder económico.

A Comunidade Europeia do Carvão e do Aço, criada em 1951 por seis países, evoluiu para o Mercado Comum da Comunidade Económica Europeia, para já com doze países ganhar um novo estatuto através do Tratado de Maastricht, onde a UE se afirmou assente em três pilares, Mercado Comum, Justiça e Administração Interna, Política Externa e de Segurança Comum. Para a criação deste último pilar, a UE tem vindo a estabelecer um conjunto de órgãos que lhe permitam a expressão de uma política estrangeira comum e a capacidade de dispor da força militar de suporte. Nesse sentido, a UE definiu objectivos e metas para a edificação da força militar que lhe permitam resposta oportuna às crises internacionais onde se sintam compelida a intervir. Na prossecução desses objectivos, para além da criação do Comité de Política e Segurança (COPS), do Comité Militar e do Estado-Maior Militar, a UE pretende a edificação de uma base tecnológica e industrial de defesa europeia, tendo para o efeito criado a Agência Europeia de Defesa.

Estas iniciativas da UE não devem ser entendidas como um afastamento da OTAN e conseqüentemente dos EUA, mas antes como complemento. Nesse sentido a OTAN desde o início dos anos 1990 que a OTAN criou a Identidade Europeia de

Segurança e Defesa, que pretende acomodar o desenvolvimento de uma capacidade militar autónoma dos europeus mas que não constitua duplicação dos recursos existentes.

As indústrias de defesa inserem-se num mercado de características próprias. A natureza dos produtos que se baseiam em tecnologias de ponta, multidisciplinares e de grande complexidade, exigem dispendiosa I&D que normalmente é subsidiada pelos estados. Por outro lado, os clientes são estados, portanto com forte poder negocial, muitas vezes clientes únicos, e com forte intervenção na exportação e importação de material e tecnologias de natureza militar. A grande importância das indústrias de defesa para a economia e sobretudo para a segurança dos estados, enquanto estados soberanos, leva a que estes se acautelem utilizando todos os instrumentos ao seu alcance a fim de protegerem as suas indústrias de defesa.

A evolução da situação internacional teve fortes repercussões sobre as indústrias de defesa pelo que, dos dois lados do Atlântico, este sector sofreu fortemente com a redução de encomendas resultante do fim da Guerra-Fria e da corrida aos armamentos que lhe esteve associada.

Este facto levou a uma verdadeira revolução na indústria europeia, que procurou, através de fusões e do cruzamento de participações accionistas entre empresas europeias, ganhar dimensão para aumentar a capacidade de resposta tecnológica e simultaneamente evitar dividir a escassa procura. Este processo de reestruturação accionista tem levado as indústrias europeias de maior dimensão a procurar diversificar actividades e capacidade de intervenção noutros mercados de armamento, incluindo o americano, através da compra total ou parcial de empresas.

Do lado americano, as grandes empresas verificando que para manterem os proveitos teriam que procurar mercados fora dos EUA, têm vindo a tentar adquirir empresas europeias bem inseridas no mercado, sempre que a legislação do país onde estão instaladas o permita, para assim se posicionarem melhor no mercado europeu. Por outro lado, a redução de financiamento de certas empresas em I&D tem levado à procura de “joint ventures” ou parcerias de empresas americanas com empresas europeias como forma das primeiras acederem a tecnologias controladas pelas segundas. Esta forma de associação também se tem verificado em sentido contrário, entre empresas europeias e americanas, como forma de tornear o

proteccionismo exercido pelo Estado americano e assim conseguirem exportar os seus produtos para os EUA.

Verifica-se portanto que os estados com indústrias de defesa poderosas, tendem a exercer proteccionismo em relação a essas indústrias. Este é o caso não só dos EUA mas também de países europeus. No espaço da UE, a criação da Agência Europeia de Defesa visa alterar a situação na Europa, criando um mercado onde todas as indústrias competitivas, europeias, possam participar. No entanto, porque esta iniciativa se prende directamente com a última reserva de soberania dos estados nação que integram a UE, constitui um dos maiores desafios da Europa e, por isso, pode não evoluir tão rápida e linearmente como as intenções declaradas.

Apesar das importantes condicionantes impostas pelos estados ao mercado de defesa, as empresas vêm revelando uma notável capacidade de adaptação às novas circunstâncias, onde releva a capacidade de entre si estabelecerem associações que vão desde fusões a colaborações conjunturais.

Verifica-se que apesar do incontornável peso da situação internacional no mercado de armamento e das interferências dos estados, nos dois lados do Atlântico, embora exista predominância da concorrência entre as indústrias americanas e europeias, as empresas têm procurado encontrar a solução que em cada circunstância lhes seja mais favorável e que pode revestir-se de várias formas de colaboração ou de competição. Isto é, as indústrias de defesa no espaço da Aliança transatlântica, procuram cooperar, em particular com as empresas que podem ser suas fornecedoras ou que complementam os seus produtos, e competir quando seja necessário conquistar um mercado ou cliente.

Aplicando a teoria de Adam Brandenburger e Barry Nalebuff, conclui-se que as indústrias de defesa do espaço transatlântico estão em “co-opetição”.³³

Esta conclusão aponta para que todas as empresas que actuam no mercado de defesa estejam atentas a este fenómeno, para assim adoptarem linhas de acção que assegurem a sua sobrevivência. Esta consideração é particularmente relevante para as empresas de pequena e média dimensão, como é o caso de todas as empresas portuguesas do sector.

³³ Co-opetition. Termo utilizado por Adam Brandenburger da Harvard Business School e Barry Nalebuff da Yale School of Management, para designar o fenómeno que leva as empresas a cooperarem ou a competirem em função das circunstâncias e dos seus interesses. Nem sempre a competição se revela a melhor forma de conquistar mercado e obter melhores resultados. Esta teoria foi desenvolvida no livro “Co-opetition”.

Para as empresas e indústrias de defesa europeias, acresce a importância conferida pela UE à Agência Europeia de Defesa para a edificação da PESC, pelo que se considera de importância crucial o estabelecimento de mecanismos que permitam uma boa ligação entre as empresas e a AED.

BIBLIOGRAFIA

- AACDN – Caderno 14.** *Repensar e promover as indústrias de defesa*, pp. 17 – 47
- ADAMOWITSCH, Georg Willelm.** “*Companies must no longer be hindered by over-strict rules and unnecessary bureaucracy...*”. Entrevista in CPM-FORUM 2005 (Defence & Transformation in Germany), Sankt Augustin, RFA
- BECK, Melinda. LORD, Mary. MALAMUD, Phyllis. SALHOLZ, Eloise.** *Can US Industry Deliver?* In Newsweek June 8, 1981
- BITZINGER Richard A.** *Towards a Brave New Arms Industry?* ADELPHI Paper 356 (colectânea do Dr. Miguel Monjardino para o PASD 2004 do IEP – Universidade Católica)
- COLL, Juan Prat y.** *La OTAN y la UE: una interacción necesaria.* In Política Exterior. Estudios de Política Exterior SA, Madrid nº 99 Maio/Junho 2004, pp. 105 – 118
- COOPER, Robert.** *The breaking of nations.* Atlantic Books, London, 2004
- DAALER, Ivo H.** *The End of Atlanticism.* US Institute of Press (colectânea do Prof. Doutor Marques de Almeida para o PASD 2004 do IEP – Universidade Católica)
- DÉFENSE NATIONALE** – Abril 2001
- DÉFENSE NATIONALE** – Novembro 1998
- DEUS, Ruth Costa.** A política Externa Americana e a Europa, *Autonomia* 27, Azeitão, Novembro 2004
- INSTITUTE for Security Studies – Chaillot Paper nº 75 Feb 2005.** *EU security and defence- Core documents 2004 Vol V*, pp. 19 e 50 – 61
- INSTITUTE for Security Studies – Chaillot Papers.** *Defence Procurement in the European Union – The Current Debate*, Maio 2005, Prefácio e pp. 9-18
- JACQUET, Jean-Paul.** *L’OTAN au début du XXI siècle.* In *Défense Nationale*, Março de 2003
- LEAL, Catarina Mendes.** *A OTAN e a PESD: duas realidades complementares ou concorrentes?* In “*Informação Internacional – Análise Económica e política 2004*”
- MICHEL, Leo.** *NATO and the EU.* In *EuroFuture*, Winter 2004, pp. 88-91

MOREIRA, Adriano. *Coordenação e complementaridade das organizações.* In “A conferência intergovernamental de 1996 – Prospectivas de Defesa e Segurança Regional e Nacional”, IDN, Lisboa, 1996.

MOREIRA, Adriano. *A Europa em formação (A crise do Atlântico)* 4ª edição – Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas. pp. 270 - 294

NATO-Office of Information and Press. *O Tratado do Atlântico Norte.* Manual da OTAN. Bruxelas 1984

NATO-Office of Information and Press. *A transformação da Aliança.* Manual da OTAN. Bruxelas 1999

PICA, Carla Martins. *A arquitectura de Segurança Europeia.* In Anais do Clube Militar Naval, Lisboa, Julho-Setembro 2004, pp. 479-509

RAFFARIN, Jean Pierre. *Équilibre du monde, Europe et defense.* In Revue de defense Nationale, CD' EDN, Paris, Novembro 2004, pp. 5-18

RODRIGUES, Alexandre Reis. *Defesa e Relações Internacionais.* Editorial Notícias, 2004, pp.145-155

ROGEIRO, Nuno. *Guerra em Paz.* Hugin, Lisboa, 2002, pp. 651-668

SMITH, General Sir Rupert. *The EU-NATO interface: Defining Boundaries and forging links.* In “RUSI Journal”, Royal United Services Institute for Defence Studies, Londres, Vol 147 nº 1, Fevereiro de 2002

STRUCK, Peter (MDN RFA 2005). *The Bundeswehr and Industry – Partners in Defence.* In CPM – Forum 2005 (Defence & Transformation in Germany) Sankt Augustin, RFA

WOGAU, Karl von. *Plugging the gaps in Europe's defences.* In Europe's World, Outono 2005

YOST, David S. *NATO Transformed, The Alliance's New Roles in the International Security.* US Institute of Peace Press (colectânea do Prof. Doutor Marques de Almeida para o PASD 2004 do IEP - Universidade Católica)

DOCUMENTOS:

TRATADO DO ATLÂNTICO NORTE

TRATADO DE ROMA

TRATADO DE MAASTRICHT

TRATADO DE AMESTERDÃO

TRATADO DE NICE

COMMUNICATION from the Commission to the Council, the European Parliament and Social Committee and the Committee of the Regions - COM(2003) 113 final *EUROPEAN DEFENCE – INDUSTRIAL AND MARKET ISSUES - Towards an EU Defence Equipment Policy*

SITES CONSULTADOS NA INTERNET:

Airbus A 400 M. <http://tomcat85.free.fr/A-400M.php>

BAE Systems. <http://www.baesystems.com>

Chatham house. <http://www.riia.org>

Colégio de Defesa NATO. <http://www.ndc.nato.int>

Cour des Comptes. <http://www.ccomptes.fr>

EADS. <http://www.eads.net/>

EDA. <http://www.eda.eu.int>

Finmeccanica. <http://www.finmec.com/companyinfo.asp?Pdb=companyinfo>

Fondation pour la Recherche Stratégique. <http://www.frstrategie.org>

Institute for Security Studies (European Union). <http://www.iss-eu.org>

IZAR. <http://www.izar.es>

Joint Strike Fighter. <http://www.jsf.mil/f35/>

OTAN. <http://www.nato.int/home.htm>

OCCAr. <http://www.defense.gouv.fr/sites/dga>

THALES. <http://www.thalesgroup.com/home/home>

União Europeia (portal) http://www.europa.eu.int/index_pt.htm

http://www.europa.eu.int/abc/treaties/index_pt.htm

http://pt.wikipedia.org/wiki/Uni%C3%A3o_Europeia

WEAG. <http://www.weu.int/weag/weag.htm>

ANEXO – A

**O CRUZAMENTO DE PARTICIPAÇÕES SOCIAIS DAS INDÚSTRIAS
EUROPEIAS DE DEFESA E AEROESPACIAIS
("EUROPEAN AEROSPACE AND DEFENCE CROSS SHAREHOLDINGS"³⁴)**

A - 1

³⁴ Cópia de mapa compilado pela "Mönch Publishing Group" (status May 2003)