

A Importância Estratégica das Indústrias de Defesa

Jorge Silva Paulo

Capitão de Mar-e-Guerra.

Resumo

As indústrias de defesa são estratégicas, pois fabricam as armas que um Estado usa para coagir. Os Estados reclamam o monopólio da violência legítima e, para o concretizar, é indispensável controlar as armas e as respetivas indústrias e obter superioridade estratégica ou nos mercados das armas. Cada Estado adota o modelo de controlo – por regulação, por propriedade nacional ou pública – que entende servir melhor os seus objetivos, equilibrando os benefícios esperados e os riscos potenciais. Mas existe um dilema entre a economia e a estratégia, pois os requisitos de controlo de custos apontam na direção da concorrência e da atomização das empresas enquanto os fins estratégicos e o tipo de armamento apontam para a concentração. A aquisição de armas pelos governos serve para estimular regiões deprimidas ou combater o desemprego, e só depois, serve a segurança. Ou seja, serve a economia mais do que a estratégia, mas esse enviesamento acaba, a prazo, por prejudicar ambas.

Abstract

The Strategic Importance of Defense Industries

Defense industries have a strategic value because they produce weapons that a State may use to coerce others. States claim a monopoly on legitimate violence and, to have it, it is imperative to control the weapons and their producers, attaining superiority in the strategic or in the markets realm. Each State adopts a control model - by regulation, national or public ownership - that best suits its goals, balancing the expected benefits with the potential risks. But there is a dilemma between economy and strategy, since cost control requirements point to competitive corporations' atomization, while the strategic goals and the type of the weapons point out to concentration. Weapons procurement by governments fits, often and before all else, the economic stimulation of depressed regions and only after they serve security goals, meaning they focus more on the economy than on strategy. In the near future this approach ends up damaging both.

Introdução

São estratégicos os fatores que suportam o poder de um Estado em conflitos internacionais. As indústrias de defesa¹ são estratégicas, pois fabricam as armas que um Estado usa para coagir; as armas e as indústrias que as produzem são fatores do poder nacional. Por isso, importa analisar a importância relativa destas indústrias entre os fatores de poder nacional, e como se organizam, na perspectiva do Estado. Não há soluções certas ou perfeitas: há soluções eficazes e duradouras; mas todas merecem observação atenta. Cada Estado adota a solução e o modelo que, em cada período histórico, entende servir melhor os seus interesses e objetivos nacionais, tendo de optar entre os benefícios esperados e os perigos potenciais. Ainda assim, há tendências que são comuns a vários Estados, designadamente na Europa, e que têm uma racionalidade económica.

Como qualquer outro produto, as armas necessitam de recursos para ser produzidas e podem ser transacionadas em mercados. Mas a sua transação livre tende a ser nociva para a segurança de pessoas e Estados, segurança essa que é um valor de mais alto nível do que o bem-estar dos povos. Por isso, os Estados reclamam o monopólio da violência legítima e, para o realizar, é indispensável controlar as armas e as respetivas indústrias; assim, procuram ser os únicos clientes dos produtores das armas mais poderosas, por vezes os únicos produtores, ou ambos. A intervenção dos Estados neste setor é única se comparada com outros setores: está em causa a sobrevivência do Estado e da comunidade. É desta ligação entre a economia e a estratégia, através da ação política, no setor das armas, independentemente do país em concreto, que se ocupa este artigo.

A secção dois, trata da caracterização das armas, dos clientes, das indústrias e dos mercados, e da sua relação com o poder nacional, em abstrato, porque é necessário perceber todo o setor, para compreender cada uma das suas partes. De seguida, faz-se a análise crítica das questões centrais relativas às indústrias de defesa, a sua importância e a sua organização, no contexto de um qualquer Estado. Conclui-se, com algumas considerações relativas ao futuro e a aspetos que se defende deverem merecer mais investigação.

1 “Indústria das armas” é a designação mais correta, mas mantém-se neste artigo a mais corrente, proposta no título.

Armas, Estado e Mercados

As indústrias de defesa concebem, produzem, vendem e mantêm armas; as especificidades das armas definem estas indústrias. Para delimitar e caracterizar o que é essencial nas indústrias, o objeto em estudo, é necessário caracterizar as armas e os seus fins.

Poder Nacional

Ameaças, Riscos e Segurança

As pessoas têm necessidade de segurança, como de água, alimentos e abrigo. A segurança é mais do que a ausência de violência; requer a paz e passa pela ausência de ameaças à realização das necessidades e fins das pessoas². As ameaças são situações potencialmente causadoras de danos e de custos, por impedirem as pessoas de extrair, contra as suas expectativas e vontade, benefícios da realização de determinadas ações ou usufruto de determinados bens. Os impedimentos podem ter origens naturais ou humanas; a ambição e o poder, próprios e alheios, são decisivos na gênese das ameaças e na dinâmica do conflito: quem não tem objetivos ambiciosos, ou tem pouco poder para os realizar, não gera ameaças nem provoca conflitos. Os custos podem ir do sofrimento à própria sobrevivência: *"security is about survival"* (Buzan, Wæver e Wilde, 1998: 21). Para afastar as ameaças, justifica-se o recurso a todos os meios disponíveis incluindo a coerção. Como situação-limite, a sobrevivência justifica os custos, dadas as possíveis alternativas e os recursos e capacidades disponíveis: *"How much is needed for defense more than it is needed for other purposes?"*³ (Hitch e McKean, 1960: 48). As percepções,⁴ ainda que falsas, são parte na formação de ameaças e sustentam os dilemas de segurança e as corridas aos armamentos⁵.

Se há incerteza sobre as possíveis ameaças, mas conhecem-se os danos potenciais, definem-se riscos, que refletem a combinação da probabilidade de ocorrência com um determinado perfil de danos.⁶ A procura e a decisão do melhor compromisso entre o controlo dos riscos e a afetação de recursos às várias políticas e estratégias dum Estado e dum país são questões políticas magnas.

2 "The discussion is about the freedom from threat" (Buzan, 1991: 18).

3 Naturalmente, a análise aplica-se plenamente à segurança.

4 As percepções resultam da interação dos valores, das crenças e da informação (Jervis, 1976: 13-19).

5 *"When states seek the ability to defend themselves, they get too much and too little – too much because they gain the ability to carry out aggression; too little because others, being menaced, will increase their own arms and so reduce the first state's security. [...] States therefore tend to assume the worst"* (Jervis, 1976: 64).

6 O risco é um conceito quantitativo e define-se pela fórmula $\text{Risco} = \text{Probabilidade} \times \text{Perigo}$ (Garlick, 2008: cap.1).

Poder e Estratégia

São necessários recursos e poder para estar preparado para enfrentar e superar as ameaças. O poder combina vontade e capacidades; numa fórmula, $P = V \times C$,⁷ onde P é o poder, V é a vontade ou intenção subjetiva e C é a combinação das capacidades (Cline, 1980: 22-23). Estas distribuem-se pela demografia, economia, diplomacia, forças militares e outras. Sem vontade, as capacidades não geram poder; e sem capacidades, não há vontade que gere poder. O poder afirma-se em dois momentos (Santos, 1983: 27-30): como potencial estratégico, baseados nos recursos e nas capacidades disponíveis; e como peso do poder ou poder em ato, que se concretiza em evitar o que não se quer, e em obter o que se quer.

A oposição de vontades e as ameaças (atuais e potenciais) estabelecem o conflito; as linhas de ação estruturadas para atuar nesse ambiente e que definem o emprego dos fatores do poder nacional (incluindo as armas) é a estratégia, que defino aqui como “a arte e a ciência do emprego de recursos a fim de promover a realização de fins políticos em ambiente de conflito” (Bull, 1968: 593).

A estratégia tem três vertentes: a genética, que se ocupa da obtenção dos fatores do poder; a estrutural, que trata da organização desses fatores; e a operacional, dedicada ao seu emprego. As armas são um elemento crucial do poder e da estratégia; por isso, o seu fabrico, manutenção e aquisição, de que se ocupam as indústrias de defesa, inserem-se na estratégia genética.

Segurança como Bem Público

A segurança é um bem em sentido ético (é apreciado) e técnico (é produzido). Para produzir a segurança são precisos recursos (que não se confundem com o bem), devendo apelar-se à ciência económica, que a considera um bem⁸ público⁹, o qual tem as propriedades de não-rivalidade¹⁰ e de não-exclusão¹¹; os bens públicos so-

7 Ray Cline aplicou-a ao poder nacional, mas hoje aplica-se ao poder genericamente.

8 Não por ser tangível, mas por ser apreciado. Por analogia, o mal público tem as mesmas propriedades do bem público, mas é ativamente rejeitado (tem procura negativa) pelas pessoas (Samuelson e Nordhaus, 1992: 377).

9 Os bens privados gozam das propriedades opostas: são divisíveis e é possível excluir do consumo individual quem não o pague. Não é por servir a muitas pessoas que algo se torna em bem público (Barbosa, 1997: 11-12).

10 Uma vez disponíveis para consumo por uma pessoa podem ser consumidos por mais sem nenhuma perda por isso; o custo marginal de servir mais um consumidor é zero, até haver congestionamento (Barbosa, 1997: 8-10). Este critério é muito restritivo, e por isso pouco prático; por isso, definem-se bens públicos puros e impuros – estes servem muito do *publicum*, mas não todo. A defesa nacional é um dos bens públicos menos impuros que há.

11 Não é comportável excluir do seu consumo quem não pague diretamente por eles; por isso, a segurança é sobretudo suportada por impostos (Barbosa, 1997: 9).

frem do problema da boleia¹², o qual pode justificar que seja o Estado a produzi-los e a providenciá-los.

Para produzir segurança, as comunidades criaram Forças Armadas (FA) e Forças e Serviços de Segurança¹³ (FSS). As FA nacionais foram criadas para defender o respetivo Estado de ameaças externas, através de operações militares, o que as obriga a saber e ser capazes de usar a força até aos mais altos níveis de intensidade¹⁴. Quem procura e usufrui da segurança deve suportá-la, porque dificilmente alguém a pagará por si; por isso, os Estados cobram impostos aos cidadãos ou impõem a conscrição (por oposição ao voluntariado no recrutamento dos militares, as *all-volunteer forces*). A segurança é um bem público, mas as armas, as indústrias de defesa, as FA e as FSS são só alguns dos seus fatores de produção; se as indústrias são do Estado são bens do domínio público.

12 O problema da boleia ou “borlismo” consiste em usufruir dos benefícios sem suportar os correspondentes custos. Consumir sem pagar é um almoço grátis; mas, com escassez de recursos, uns pagam o que é grátis para outros. Para a manutenção e a coesão de uma comunidade é crucial resolver os “borlismos” que nela ocorrem. A produção privada de bens públicos para venda no mercado faz-se em quantidade subótima, tornando o mercado uma opção ineficiente, economicamente; há uma falha do mercado (Barbosa, 1997: 28; Stiglitz, 1988: 82-83; Krahmann, 2008).

13 “One – let us call them ‘soldiers’ – is directed against other armed forces with the object of defeating them. The action of the other – let us call them ‘police’ – sets out to maintain or re-establish the required degree of law and public order within an existing political entity, typically a state. Victory, which has no necessary moral connotation, is the object of one force; the bringing to justice of offenders against the law, which does have a moral connotation, is the object of the other. Such a distinction is easier to draw in theory than in practice, however.” (Hobsbawm, 2007: 22). A Constituição da República Portuguesa atribui às FSS (as polícias tradicionais, as polícias de fronteiras e outros órgãos de polícia criminal especializados) a segurança interna, e às FA a defesa nacional (segurança face a ameaças externas), sem prejuízo de todas cooperarem com todas quando e como os governos decidam que isso é necessário.

14 Militar “significa o treino para o uso da força máxima numa dada organização social.” (Matos, 2008: 91). Ou: “Military force when employed has only two immediate effects: it kills people and destroys things.” (Smith, 2005: 6). E ainda: “[...] military force can be used to hurt. In addition to taking and protecting things of value it can destroy value. In addition to weakening an enemy militarily it can cause an enemy plain suffering [...]” (Schelling, 1966: 2).

Estado

Os Estados são os sujeitos¹⁵ dominantes na sociedade internacional¹⁶. Existem mais sujeitos, além dos Estados, supranacionais¹⁷ e subnacionais¹⁸. Apesar da erosão de que sofre o seu poder (Creveld, 1999), os Estados são os mais relevantes e decisivos centros de poder. Desde Westphalia (1648), resolvem um problema básico das comunidades humanas, a segurança, com mais eficácia do que qualquer outra entidade ou solução institucional conhecida: “(...) *the state is to be seen principally as an instrument – the organizational framework within which the nation is to realize its potentialities. It is within the state’s framework that governance, with its most important functions of securing welfare and security, is situated*” (Weiler, 1995: 254).

Estado e Segurança

Agregando-se em comunidades, as pessoas podem dividir o trabalho entre si e explorar a especialização, produzir mais e melhor, viver mais seguras e aumentar o seu bem-estar¹⁹. Para produzir segurança e resolver o problema da boleia, o instrumento adequado é a autoridade (poder formal ou legítimo), o mecanismo fundamental que caracteriza o Estado, cuja eficácia reclama o monopólio da violência legítima²⁰. Os Estados constroem e impõem o respeito pelo atributo da legitimidade, pois o uso da força está ao alcance de qualquer pessoa, e é irrealista ambicionar o seu monopólio. Por isso, os Estados atribuem-se o monopólio e fazem o controlo apertado da posse, propriedade e uso da força e das armas (Wendt, 1999: 204; Waltz, 2002: 145; Smith, 2005: 8; Held e McGrew, 2007: 58 e 198); isto é, ilegalizam a proliferação interna, porque ela causa conflitos, instabilidade e insegurança, e pode visar a mudança dessas mesmas autoridades pelo uso da força. Pelo seu lado, a manutenção da paz e ordem públicas (missões de polícia) visam viabilizar a pro-

15 Prefere-se o termo “sujeito” a “ator”, porque é mais rigoroso e traduz melhor a ideia de autonomia da sua conduta.

16 “Uma teoria que nega o papel central dos Estados só será necessária se os atores não-estaduais se desenvolverem ao ponto de rivalizarem ou ultrapassarem as grandes potências, e não apenas alguns dos Estados menores.” (Waltz, 2002: 134).

17 Por exemplo, a Organização das Nações Unidas, cujas decisões do seu Conselho de Segurança em matéria de segurança internacional são vinculativas para os Estados.

18 Por exemplo, as organizações internacionais, as organizações privadas transnacionais, e até alguns indivíduos.

19 “*Unacceptable chaos becomes the motive for sacrificing freedom in order to improve levels of security, and in the process, government and the state are born.*” (Buzan, 1991: 38).

20 “[...] *une entreprise politique de caractère institutionnel lorsque et tant que sa direction administrative revient avec succès, dans l’application des règlements, le monopole de la contrainte physique légitime.*” (Weber, 1995: 97). Esta tese de Max Weber tem raízes em Jean Bodin e Thomas Hobbes. Joseph Stiglitz, na ciência económica, defende que os elementos essenciais do Estado são os poderes de coerção e os fins gerais (Stiglitz, 1993: 37).

dução e o comércio, que geram o bem-estar e a riqueza da comunidade, e a base tributável, que suporta essas autoridades e a produção dos bens públicos que elas, pelo seu lado, disponibilizam (Olson, 2000: 6-11).

Estado e Guerra

A tese de que o Estado nasce da guerra é consistente com o monopólio da violência legítima que todos os Estados reclamam para si e é uma das suas características essenciais (Tilly, 1989: 172; Sheehan, 2007: cap. 1). Por isso, as suas prioridades são claras: a segurança (ou a defesa) nacional²¹ (segurança face à ameaça externa) está acima da segurança interna, porque é anterior a ela, ou qualquer outra, incluindo a humana²². Desde Westphalia que a segurança externa garante a soberania²³ dos Estados; porém, para vários autores os Estados europeus estão num novo patamar, pós-modernista (Cooper, 2006: 62-66), da evolução: “(...) *states of Western Europe (...) became civilian states, states that retained the capacity to make war with one another but lost all interest in doing so.*” (Sheehan, 2007: xx)

Os políticos e os povos europeus abandonaram ambições imperialistas e mostram aversão ao uso da força (Sheehan, 2007: 21, 60-63, 85); isso deve-se sobretudo ao advento da guerra total, no século XX, que afeta todo o país e não só as forças militares. Ela é inútil para os beligerantes, que acabam pior do que quando começaram, e pode levar à sua aniquilação se ocorrer uma escalada até ao uso de armas nucleares²⁴, que não têm outra serventia que não seja a dissuasão dum potencial atacante com ativos físicos²⁵. Os japoneses sabem disto, pois conheceram os efeitos das armas nucleares, e os europeus, sentiram estar perto de conhecê-los²⁶. Por isso,

21 Cujos corolários são a integridade territorial e a liberdade de ação política.

22 “*Although individual security does represent a distinct and important level of analysis, it is essentially subordinate to the higher-level political structures of state and international system. Because this is so, national and international security cannot be reduced to individual security*” (Buzan, 1991: 54).

23 “Dizer que um Estado é soberano significa que ele decide por si mesmo como enfrentar os seus problemas internos e externos, incluindo se quer ou não procurar a assistência de outros e ao fazê-lo limitar a sua liberdade chegando a compromissos com eles.” (Waltz, 2002: 136). No rigor jurídico, é uma competência genérica de auto-organização, que detém a entidade que pode atribuir-se autonomamente competências novas ou decidir a reafecção das existentes; em alemão designa-se por *kompetenz-kompetenz* (Quadros, 1984: 191-193). Ou ainda: “*Sovereign is he who decides on the exception.*” (Schmitt, 2005: 5).

24 “*That is the future of war — not fighting, but famine, not the slaying of men, but the bankruptcy of nations and the break-up of the whole social organization.*” (Bloch, 1899: xvii).

25 “[...] nuclear weapons serve no military purpose whatsoever. They are totally useless — except only to deter one’s opponent from using them.” (McNamara, 1983: 79; Crevelde, 1999: 337-348; Smith, 2005: 2).

26 “*The danger of nuclear war runs through the foundations of the post-war European order like iron rods in reinforced concrete.*” (Sheehan, 2007: 162).

para evitar a escalada até à guerra total, acabaram as guerras de conquista entre países industrializados²⁷. Já as indústrias que produzem e mantêm as armas nucleares são estratégicas para um Estado, e exigem um apertado controlo do mesmo; mas não têm que estar (pelo menos, integralmente) no sector público, como se vê nos EUA e no Reino Unido.

Poder e Riqueza do Estado

O poder ($P=V \times C$) depende da riqueza (potencial e atual) e concretiza-se numa posição na sociedade internacional. A vitalidade económica, a inovação tecnológica, social e económica, e a demografia são elementos observáveis que fundamentam a posição dum Estado naquela estrutura²⁸: os centros mais dinâmicos têm o poder de iniciativa e de liderar os destinos do mundo. A riqueza alarga as possibilidades das populações e dos Estados; por isso, não há poder duradouro sem uma população jovem e produtiva, e sem crescimento económico – destes fatores derivam os demais²⁹.

Das Armas

As armas são bens que visam coagir pelo uso da força; todo o meio de coerção poderá ser uma arma, mas aqui trata-se das que têm fins militares. Como todos os bens, têm duas dimensões:

- A económica: são bens, visam um fim (a coerção), têm procura, e os recursos empregues na sua produção, operação e manutenção têm usos alternativos e custos de oportunidade.
- A ética: cristalizada nas intenções e nas consequências de quem as procura, as fabrica, as vende, as mantém e as usa.

Aquilo que é característico das armas, e só delas, é o seguinte:

- Têm um papel crucial e sem rival na soberania dos Estados, pois são um instrumento essencial para a oposição eficaz às ameaças contra um Estado.
- Têm elevados e crescentes custos unitários, mais nos grandes sistemas de armas, mais sofisticados, e com mais exigentes requisitos de fiabilidade, de ergonomia e de redução de eventuais danos ambientais, que refletem a natureza competitiva político-estratégica das armas (Kirkpatrick, 1995: 277).

27 “War no longer exists.” (Smith, 2005: 1); e mais à frente: “[...] industrial war no longer exists.” (idem: 2).

28 “Economic control tends to move to the places where technology evolves the fastest.” (Schwartz, 1996: 149).

29 O desenvolvimento tecnológico alimenta e é alimentado pelo crescimento económico, sem se poder ser definitivo sobre qual é causa e qual é efeito, pelo que referindo um, o outro está implícito.

- Não são avaliadas pelos seus méritos absolutos, mas em relação às dos aliados e dos rivais³⁰ (Kirkpatrick, 1995: 264). Quem usa as armas quer ter vantagem e as mais modernas; por isso, tende-se a sobrevalorizar os requisitos, o segredo e a inovação, e aspetos acessórios para o valor militar, o *gold-plating*³¹.
- Ficam obsoletas cada vez mais depressa. A rapidez do aumento do conhecimento e do desenvolvimento tecnológico, e as mudanças estratégicas, reduzem-lhes a valia militar e operacional em poucos anos; é o risco tecnológico.

Para viabilizarem a surpresa e garantirem a superioridade estratégica, sempre temporárias, as armas devem ser inovadoras³²; mas isso exige grandes despesas em Investigação e Desenvolvimento Tecnológico (I&DT) (Kirkpatrick, 1995: 264; Sandler e Hartley, 1999: 122; Dumez e Jeunemaître, 2001: 14-17). Estas são um melhor indicador das capacidades futuras do que as despesas correntes (Feuchtwanger, 2004: 53). Estima-se que o preço dos grandes sistemas de armas cresça em média 10% por ano³³. Ante os elevados custos unitários das armas, mesmo pequenos desvios ao contratado são elevados; é o risco financeiro. Para afinar os sistemas e minimizar os riscos das armas adquiridas em séries ou com moderados custos unitários, criam-se e testam-se protótipos³⁴, antes de iniciar a produção.

Da Informação

É usual que produtores e vendedores disponham de mais informação do que os clientes que comprem os seus produtos: quem concebe, projecta, produz e vende conhece tão bem o produto que adquire com naturalidade vantagem sobre o cliente, para quem o produto é uma novidade quando é adquirido. O fornecedor entrega a informação ao cliente e tem um incentivo para não revelar tudo o que sabe, e para fazer com que eventuais consequências gravosas só se sintam depois

30 Notar que a comparação com os aliados também é relevante, pois estes não gostam que um entre eles “vá à boleia” dos esforços dos demais, e procuram partilhar o mais possível o esforço (*burdensharing*).

31 “[...] the term ‘gold-plating’ is usually taken to infer not the use of rare metals, but the inclusion of costly performance and features not absolutely necessary to weapon system equipment.” (Peck e Scherer, 1962: 473).

32 Foi assim durante todo o século XX (Hitch e McKean, 1960: 243-245).

33 Valores calculados para um leque diversificado de grandes sistemas de armas aéreas e navais (Kirkpatrick, 1995: 264-266; Sandler e Hartley, 1999: 123; B. Schmitt, 2000: 6-7).

34 Um ou dois sistemas, idênticos ao contratado com o cliente, fabricados para testar exaustivamente e determinar que correções devem ser introduzidas, antes da produção em série, a entregar ao cliente.

de extintos os vínculos contratuais (após a garantia). Como a sua atividade é operar, só em serviço o cliente vem a descobrir tudo sobre um sistema sofisticado. Acresce que o produtor de sistemas sofisticados, por ser monopolista na assistência técnica pós-venda, pode explorar esta dependência do cliente (Sandler e Hartley, 1995: 148). Para reduzir a desvantagem, o cliente acompanha exaustivamente os processos de fabrico e que se realizem provas pormenorizadas a todos os sistemas antes da entrada ao serviço, o que é oneroso e exige bastante pessoal qualificado. Estes problemas são mais graves no mercado de armas do que na maioria dos restantes mercados, devido: à inovação nas capacidades para obter superioridade, sempre sujeita a incerteza; ao segredo comercial, ou segredo do produtor, que permite ocultar do cliente fraquezas dos sistemas, ficando o cliente dependente, por exemplo, da manutenção e sobressalentes; e ao segredo militar, ou segredo do cliente, que obriga a conter a informação, dificultando a deteção de erros e limitando a aprendizagem, pouco partilhadas até com outras FA³⁵.

Da Procura de Armas

O mercado e a oferta de armas são dominados pela procura, por isso, não basta examinar as armas ou a oferta em abstrato para determinar se as indústrias de defesa são estratégicas.

Requisitos das Armas

A procura de armas tem os seguintes requisitos:

- Longa duração, sem perda do valor operacional.
- Fiabilidade do abastecimento (*security of supply*), para que eventuais perturbações no abastecimento de sobressalentes, consumíveis ou bens intermédios não criem inaceitáveis riscos estratégicos.
- Moderação nas exportações. Os elevados custos unitários das armas novas levam os Estados a: reduzir as séries adquiridas; desenvolver projetos cooperativos com outros Estados³⁶; procurar servir fins civis e militares em

35 Em ambos os casos seria revelar e reconhecer uma vulnerabilidade, que pode chegar ao conhecimento de rivais, os quais podem aproveitar-se dela. Por outro lado, é uma situação que suscita sempre perguntas incômodas; por exemplo, quem é o responsável pela má opção e porquê? As conclusões podem levar a sanções, como a humilhação pública.

36 "For European governments, the arguments in favor of multinational collaboration to produce armaments appear compelling. [...] Militarily, collaboration promotes rationalization, standardization, and interoperability among military allies, recognized since 1949 by NATO defense planners as a primary Western objective. Economically, collaboration reduces defense expenditures by amortizing the enormous fixed capital and research and development investments of high-technology weapons production over longer production runs and by exploiting 'learning economies' in the manufacture of complex products." (Moravcsik, 1993: 128).

simultâneo³⁷ (spin-offs); e exportar³⁸. As realidades estratégicas, as mudanças políticas³⁹ e o combate à proliferação limitam as opções⁴⁰. A redução de quantidades baliza os níveis desejáveis de forças⁴¹, e recomenda a cooperação e a especialização entre aliados⁴².

Abunda a incerteza na formulação dos requisitos, pois os utilizadores desconhecem o futuro; e o segredo militar impede-os de serem muito explícitos. Por isso, os requisitos das armas são vagos e conceptuais; mas é com eles que investigadores e produtores de armas têm de conceber e fabricar, ou encontrar nas armas disponíveis para venda, a solução tecnológica adequada.

Características da Procura

A procura reflete conhecimento especializado próprio e alheio, sobre as ameaças, os riscos, as opções estratégicas e as capacidades, todos reservados e detidos pelos governos dos Estados; é a procura que orienta e domina o mercado de armas (Anthony, 1998: 3).

37 Uma investigação econométrica realizada sobre as indústrias pesadas de 44 países com maior rendimento mostrou que o efeito das despesas militares era nulo, ou pequeno e negativo; deve notar-se que foi ignorado o sector da eletrónica, e que elas não excluem a ocorrência de spin-offs em alguns projetos (Kelly e Rishi: 2003).

38 “France, in particular, has established a reputation for having few political scruples about the buyers of its weapons.” (Buzan, 1987: 41) ou “Swings in policy [...] with France inclining now to one side, now to the other, derive from perceived short-term opportunities in the arms sales markets.” (Blunden, 2000: 31; Chalmers, 2000: 46). Por exemplo, a França aceitou vender ao governo de Portugal, na década de 1960, em plena Guerra de África, os escoltadores oceânicos da Classe “João Belo” e três submarinos da classe “Albacora”.

39 “If arms continue to be sold to states where the US and its allies may one day chose to intervene militarily, they will face political embarrassment at best and military disadvantage at worst.” (Feuchtwanger, 2004: 37).

40 “[...] defense companies cannot take advantage of business opportunities with the same flexibility as purely commercial ventures – product development depends on government commitment, rather than commercial demand, and even after development, companies are limited to where they can market their products.” (Zakheim e Weinberger, 2000: 35). Pode vir a saber-se mais tarde que a exportação serviu a proliferação de armas ou guerras injustificáveis, ou apoiou inimigos (Dumez e Jeune-maitre, 2001 : 14-17).

41 “[...] As military technologies become more complex and more expensive, even the U.S. national market is becoming too small to support the development costs of new weapons systems.” (Lorell e Lowell, 1995: 1).

42 “[...] the potential for mutual gain through arms specialization is probably great, first, because nations can pursue their comparative advantages [...]. Second, there are reinforcing possibilities of gain from concentration itself.” (Hitch e McKean, 1960: 292).

A procura de armas⁴³ depende das ameaças e dos riscos que um Estado considera toleráveis, é balizada pelos recursos disponíveis, e pelos usos alternativos e custos de oportunidade das armas; mais e maiores ameaças e riscos aumentam a procura de segurança e armas. Neste enquadramento, a eficiência económica (*good value for money*) dificilmente será dominante na procura de armas: “(...) *efficiency is not the main goal of the weapons acquisition system*”. (Eland, 2001: 2). E ainda: “*Value for money is not the sole criterion for procurement policy – offsets (...), security of supply and strategic considerations can also be factors*”. (ComE, 2003: 6)

Os altos custos unitários das armas, os elevados riscos financeiros e tecnológicos e, nalguns países, a perceção de fraca ameaça determinaram a retração da procura. As longas durações da I&DT e do fabrico de armas novas, combinados com hesitantes processos de aquisição, por picos descoordenados entre Estados e em cada um, têm levado a que, sobretudo nos Estados menos ricos, quando as armas entram ao serviço, já estão desatualizadas estratégica ou tecnologicamente. Este mecanismo determina que existam necessidades permanentes de novas armas – e que só por acaso elas serão adequadamente satisfeitas (Hayward, 1997: 10-12).

Estrutura da Procura

O monopólio da violência legítima determina que cada Estado controle a procura, ainda que fragmentada, e seja o único cliente nacional. Por vezes, os vários ramos das FA e as várias FSS têm procuras autónomas, por vezes difíceis de harmonizar⁴⁴, o que pode produzir soluções conceptual e tecnologicamente inovadoras para alguns problemas (Sapolsky, 1997; Sapolsky e Gholz, 1999b), à custa de duplicação e desperdício dentro do Estado (Peck e Scherer, 1962: 76-80). Poucas pessoas e empresas podem adquirir armas que não sejam de defesa pessoal, e estas com restrições; a aquisição de armas poderosas por privados não é fácil e só é viável com os favores de um Estado. Por tudo isto, a procura é monopsónica ou, quando muito, oligopsónica.

Cooperação Intergovernamental na Procura

Embora as armas sejam cruciais para a soberania, muitos Estados articulam as suas procuras para partilhar despesas de I&DT, explorar economias de escala e outras

43 Trata-se da procura pelo cliente final, pois as empresas que contratam com os Estados o fornecimento do produto final subcontratam e sub-subcontratam cada vez mais empresas, para lhes fornecerem bens intermédios e subsistemas (Sandler e Hartley, 1995; Vlachos, 1998).

44 “*There is nothing more difficult than trying to get domestic services to agree on a common requirement*”. (Callaghan, 1975: 20). É um problema universal.

(reduzindo custos unitários e riscos financeiros) e garantir a interoperabilidade entre aliados⁴⁵.

Desde a Segunda Guerra Mundial, que se têm vindo a desenvolver na NATO e na União Europeia (UE), projetos de cooperação, entre aliados ocidentais para definir requisitos, conceber, fabricar e adquirir armas (Lorell e Lowell, 1995: Cap. 2 e 3; WEU, 1997, 1998, 1999, 2000 e 2002; Hayward, 1997; Mawdsley, 2002: 5). A cooperação tem fins operacionais (interoperabilidade), económicos (redução de custos) e políticos (em especial, a integração europeia). O resultado global pode ser ineficiente, mas há um incentivo para um Estado cooperar e motivar o maior número de cooperantes: cada um gasta menos⁴⁶. A cooperação ainda reduz o risco político – atraso ou cancelamento de programas –, pois há um vínculo internacional e não só contratual⁴⁷.

O Complexo Militar e Industrial

O complexo militar e industrial, o *Military Industrial Complex*⁴⁸ (MIC) é um conceito que designa o conjunto de entidades que têm em comum o interesse pelo aumento da procura de armas e das despesas militares em geral: as burocracias públicas ligadas ao sector da segurança; as FA e as FSS; os investigadores; e as indústrias de defesa. O MIC pode incluir dirigentes políticos, quando as suas decisões visem, através do aumento das despesas militares, realizar fins alheios à defesa⁴⁹.

45 “The ability of systems, units or forces to provide services to and accept services from other systems, units or forces and to use the services so exchanged to enable them to operate effectively together.” (NATO, 1997: anexo A). “Interoperability has for decades been a popular political point on the agenda. In theory, perhaps just in the rhetoric, it has been an important goal for increasing the quality of NATO, and also fostering stronger cohesion within it. National security concerns and myopic domestic priorities have been seen as impeding such needs.” (Lundmark, 2003: 38). A interoperabilidade concretiza-se em um de quatro modos distintos ou alguma das suas combinações: na intermutabilidade de meios usados por diferentes forças militares; na complementaridade de forças militares de diferentes Estados; na igualdade de meios usados por diferentes forças militares; e na compatibilidade de meios usados por diferentes forças militares.

46 Segundo a lei da raiz quadrada: o custo final é igual à raiz quadrada do número de Estados envolvidos no programa de cooperação (Sandler e Hartley, 1995: 236).

47 “Collaboration provides protection against this political risk because it shores up long-term programs with both legal-technical formalities (subject to withdrawal penalties) and foreign policy commitments. (These are much harder for governments to cancel); (...)” (Lovering, 1999: 360; Lorell e Lowell, 1995: 15).

48 Criado e aplicado aos EUA e à URSS por Wright Mills (1956). “The military-industrial complex as we know it today first made its appearance in the United States in the late 19th century with the double birth of our new navy and a fledgling steel industry to support naval construction.” (Farrand, 1994). O MIC foi popularizado pelo discurso de despedida do presidente Dwight Eisenhower.

49 “Once vested interests have been created, therefore, the beneficiaries of defence spending are able to win support for projects and bases even when their military justification is weak or non-existent.” (Chalmers, 2000: 31).

Da Oferta de Armas

Empresas e Indústrias Ligadas à Defesa

As empresas que produzem, fornecem e mantêm armas compõem a oferta. A tecnologia de produção e o produto definem segmentos: armas ligeiras; carros de combate; aviões; helicópteros; mísseis; navios; satélites; etc. As armas podem integrar, ou resultar de, adaptações de bens a fins civis, os bens de duplo uso⁵⁰. Esta permeabilidade tem vantagens, mas dificulta a delimitação e a regulação das armas e indústrias de defesa, e aumenta o risco de proliferação.

As indústrias de defesa têm elevadas barreiras à entrada, devidas à sua estrutura económica muito dependente de alta tecnologia, elevadas despesas de capital e mão-de-obra muito qualificada. O licenciamento e certificação pelos clientes, para que possam constituir a oferta e não se tenha de fazer a avaliação de capacidades para cada nova arma, impõem barreiras regulatórias, dispendiosas em capital e sofisticados sistemas de controlo. As empresas que contratam com e fornecem as armas aos Estados chamam-se *prime contractors*⁵¹, poucas (oligopólio) ou só uma (monopólio), por região ou sector; elas integram os produtos específicos e bem definidos de fabricantes especializados e mais pequenos, e fornecem as armas prontas a operar; a integração é a tarefa mais rentável e com maior valor acrescentado (Hartley, 1998: 99). Na maioria dos segmentos, há pouca ou nenhuma concorrência e rivalidade, fraca pressão para controlar custos ou inovar; e, por isso, um alto risco de cartelização⁵².

Há pouco espaço para as empresas criarem armas e sujeitarem-nas à escolha dos clientes no mercado, para descobrir a procura por tentativa e erro, pois dependem de licenças para as produzir, e os erros são dispendiosos e absorvem a rentabilidade. As indústrias de defesa, racionalmente, apenas respondem à procura dos clientes, cujos requisitos, sofisticados e inovadores, para obterem vantagem estratégica sobre as ameaças, impulsionam a I&DT⁵³. Ou então, menos frequentemente,

50 Também chamados bens e tecnologias comerciais no sector da defesa (Molas-Gallart, 1998).

51 O cliente é cada vez mais só um operador; não tem vocação nem recursos para integrar sistemas e contrata às *prime contractors* o fornecimento do sistema completo (chave na mão); estas asseguram a integração de todos os sistemas, cada vez mais fabricados por produtores especializados. Por exemplo, os estaleiros navais hoje constroem a plataforma e montam e integram os sistemas (propulsão, sensores, mísseis, torpedos, e outros) produzidos fora.

52 Para estimar a viabilidade de cartelização pode aplicar-se a Regra 4/50: “*This 4/50 rule of thumb, (...) suggests that if four actors control less than fifty percent of a market, the difficulties of collusion overwhelm their ability to coordinate policy even if they share a common objective*” (Moran, 1990: 82; Moran, 1993 e 2001).

53 Apesar da sofisticação e evolução das mais modernas armas, está por saber se a pressão dos clientes é mais eficaz do que a pressão concorrencial no mercado (Sandler e Hartley, 1995: 148-149).

aproveitam a I&DT que, servindo fins civis, se vem a concluir tem aplicações militares⁵⁴ (*spin-ins*).

A natureza da procura não incentiva os produtores a serem eficientes, e até tolera que sigam várias linhas de I&DT ou fabrico improdutivo, pois sabem à partida que o cliente paga as despesas, com baixo risco para a empresa (Sandler e Hartley, 1995: 118-120 e 138; Hitch e McKean, 1960: 249-251); isto alia-se à tendência universal das FA para alterar os requisitos na vigência do contrato, e leva a que as empresas (públicas e privadas) fornecedoras cobrem verbas desproporcionais por trabalhos adicionais, e assim aproveitem para melhorar a sua rendibilidade.

Dilema Autarcia-Eficiência

Os Estados buscam a autossuficiência ou, pelo menos, uma posição respeitável no sector das armas⁵⁵; mas, devido ao dilema autarcia-eficiência⁵⁶, ela é cara e só está ao alcance dos maiores. A maioria dos países tem empresas que produzem algumas armas, mas poucos são autossuficientes.

Há décadas que as *prime contractors* dos EUA dominam a maioria dos segmentos da oferta; a sua dependência de importações é fraca e cinge-se a bens indistintos; até 1991, só a URSS se lhes juntaria. O Reino Unido, a Itália, a França, a China, a Alemanha, a Holanda, a Suécia e o Japão estão no nível abaixo de dependência externa. Portugal e outros pequenos Estados importam quase todas as armas e sistemas que procuram para as suas FA; formam a procura externa dos produtores, com montante marginal, mas decisivo para a rendibilidade, em parte pelos adicionais das alterações de requisitos.

A necessidade de exportar para reduzir custos unitários e amortizar investimentos aumentou a concorrência e deu mais poder aos clientes: conseguem captar pro-

54 "Future defense systems are increasingly likely to grow out of innovations developed by commercial companies for the commercial market. (...) The decade of the 1990s demonstrated that many of the most promising developments in commercial technology were integral to defense-related and direct military needs." (Moran, 2001).

55 "Any state seeking to attain a prominent position in the international power hierarchy needs its own arms industry, both as a source of status and as a manifestation of capability. [...] an arms industry can add to the tools of influence at the government's disposal." (Buzan, 1987: 40).

56 "The arguments against a policy of self-reliance are immediate and obvious: inefficiency, lack of competition, loss of economies of scale." (Moran, 1990: 66). "[...] autarchy has been reserved for only the narrowest classes of finished weapon systems (ships, artillery) since the autarchic route is not only expensive but leads rapidly to economic and technological (and therefore political) inferiority." (Moran, 1993: 43). A autarcia pode levar a um isolacionismo que considera o estrangeiro inimigo e à militarização dum Estado (garrison-state) (Lasswell, 1941). Além do montante de despesa, as proporções relativas das despesas nacionais de I&DT com fins militares revelarão até que ponto um Estado visa a sua autossuficiência em matéria de armas (Chalmers, 2000: 46).

dução e obter transferências de tecnologia, manter ou aumentar o emprego e até reduzir a saída de divisas⁵⁷.

Do Encontro da Procura e da Oferta no Mercado

A procura e a oferta encontram-se no mercado e efetuam livremente as transações que são do seu mútuo interesse. Mesmo quando o processo ocorre no interior do Estado (não há mercado), ou quando só há um sujeito de cada lado (monopólio bilateral) não há concorrência, mas a procura e a oferta encontram-se, negociam e transacionam.

São frequentes os monopólios bilaterais no sector das armas. É uma situação complexa e o desfecho da negociação é difícil de prever, pois depende das preferências das pessoas envolvidas e das suas capacidades negociais (Sandler e Hartley, 1995: 120). Mas sabe-se que, em geral, a ausência de ambiente concorrencial contribui significativamente para os elevados e crescentes preços das armas⁵⁸.

Raramente se conhecem os pormenores dum contrato de aquisição de armas, porque não são divulgados. Em regra, a informação divulgada revela características básicas das armas, as vantagens para o emprego, a atividade económica, ou uma *national champion* (empresa nacional favorita); de início, omitem-se os segredos militares e os aspetos desaprovados pelos públicos.

Da Regulação do Mercado

Princípios da Regulação

O monopólio da violência legítima também obriga o Estado a conter a oferta, mantendo-a no sector público, exercendo um controlo intrusivo da atividade e dos contratos, sobretudo, através da concessão das licenças aos privados que operam no seu território, por vezes excluindo empresas estrangeiras⁵⁹. Existem três vertentes específicas de regulação:

57 "The basic economic motives for arms production are to save the cost of importing weapons, and to improve the balance of payments by exporting them." (Buzan, 1987: 40).

58 Um bem só é caro se o preço é superior ao que a procura está disposta a pagar para obter esse bem com a qualidade que ele possui. É um problema conhecido das aquisições públicas, mais grave nas armas; como disse de Gaulle: "*Ce Concorde est un gobe-millions. McNamara m'a dit un jour qu'il y a une loi de la nature budgétaire, au moins en matière d'armements: il faut toujours multiplier le devis initial par le nombre π . Avec 4, vous êtes même au-delà. McNamara ajoutait: 'Les experts mentent, les industriels mentent' et je lui ai dit: 'Les administrations laissent passer les mensonges'*" (Peyrefitte, 2000: 79).

59 Defendido por Maquiavel: "A experiência ensina que só os príncipes e repúblicas armados podem fazer grandes progressos, e que as armas mercenárias só acarretam danos. E é mais difícil que um cidadão subjogue uma república armada com armas próprias do que uma com armas estrangeiras." (Machiavelli, 1996: 78) (tradução livre).

- A política para apoiar a procura dos aliados e dificultando a dos inimigos.
- A policial para garantir o monopólio da violência legítima e o controlo da exportação.
- A económica, que visa assegurar a equidade e a correção nas transações através de: a redução das vantagens informativas e do poder de uma parte sobre a outra; e, em certos casos, do controlo dos preços e da estrutura da oferta.

A regulação acarreta alguma rigidez (nos requisitos e na dificuldade de inovar), e tem custos que muitas vezes se ignoram perante os esperados benefícios⁶⁰. Quando esses custos se concentram, em geral sobre as empresas, os visados têm um incentivo para se opor, e fazem-no nos media⁶¹.

A Regulação da Exportação de Armas

Até à Primeira Guerra Mundial, o mercado mundial de armas era dominado por empresas privadas; havia um interesse comercial na guerra⁶², que levou os governos a criar as licenças de exportação (Buzan, 1987: 53): para autorizar a exportação, a empresa exportadora tem de obter do governo-comprador garantias formais sobre o percurso e destino final das armas a adquirir. A alienação por um comprador passou também a ser sujeita a aprovação expressa do governo do Estado de origem das armas. Contudo, há proliferação de armas no mundo, e armas supostamente controladas aparecem a alimentar conflitos.

O Combate à Proliferação de Armas

A utilização do comércio de armas pelos Estados em apoio das suas economias domésticas e dos seus aliados⁶³ pode ter efeitos perversos; a má-fé e o descuido

60 "Regulation is not costless. It involves policing, monitoring, reporting, checking and controlling functions which can result in substantial, but often ignored, transaction costs. Of course, regulation appears attractive to politicians who can use it to demonstrate that they are safeguarding the 'public interest.'" (Sandler e Hartley, 1995: 141).

61 "Generally, export restrictions inflict concentrated costs, usually imposed on powerful domestic industries. At the same time, controls on dual-use exports provide diffuse and indivisible political and security benefits." (Cupitt, 2000: 3). E mais à frente: "Trade restrictions, with their concentrated costs, will almost certainly mobilize dissent, both foreign and domestic. Moreover, policies that alienate large commercial interests appear ill-suited as the core of a grand strategy, compared to policies that promote immediate military, economic, and diplomatic benefits and that have diffuse costs." (Cupitt, 2000: 228).

62 Daí a expressão que se popularizou no princípio do século XX, "merchants of death" (Engelbrecht e Hanighen, 1934; Manchester, 1968; Smith, 2006: 78-82).

63 "Although governments are more inclined than companies to consider the political consequences of their actions, they are by no means immune from the economic temptations of the arms trade in terms of employment, export earnings, and maintaining their own arms industry at a tolerable cost." (Cupitt, 2000: 42).

permitem que as armas alcancem destinos imprevistos e indesejáveis, e causem ou prolonguem conflitos⁶⁴. O direito internacional, de acordo com a Carta das Nações Unidas, tem limitado e proibido a venda de armas a beligerantes.

As tecnologias e os bens de duplo uso alavancam as ameaças modernas, pois permitem obter e difundir armas de grande poder destrutivo. Para reduzir os riscos, os Estados têm criado regimes internacionais de controlo da exportação e de não-proliferação de armas⁶⁵, para limitar o comércio daquelas armas e dos bens e tecnologias de duplo uso. A sua eficácia depende das circunstâncias políticas dos Estados⁶⁶, e das reações domésticas ao aumento do desemprego e dos custos impostos às empresas, que geram descontentamento social⁶⁷. Os regimes internacionais também podem ter efeitos perversos, porque criam um incentivo para diversificar os recursos civis que se procuram empregar na destruição (como aviões comerciais), e incentivam a produção de armas por novos agentes, sujeitos a menos controlo (Levine e Smith, 2000: 895).

Análise das Indústrias de Defesa

Vão analisar-se as indústrias de defesa em duas dimensões: a económica, sobre a produção das armas; e a estratégica, relativa ao conceito e emprego das armas. O compromisso entre ambas é político, mas deve ser virtuoso: a afetação eficiente de recursos permite ter mais e melhores armas.

O papel do Estado nas indústrias de defesa é crucial, sobretudo como regulador e cliente.

64 *"Irresponsible arms transfers can be a major impediment to sustainable development, whether through fuelling conflict, aiding oppression or re-directing expenditure from social and economic expenditure."* (Eavis, 2000: 1).

65 *"Almost all nations able to supply dual-use goods and technology needed for the production of [WMD] have agreed to control exports from their territories as a nonproliferation measure."* (Rajeswari, 1999: 1199). E também: *"The challenge is to create international political institutions capable of controlling the allocation of weapons among competing nation-states, and failing that to consider a range of coercive measures that might be more unilateral in character."* (Keller, 1995: 15).

66 *"The effectiveness of export controls in slowing proliferation will vary with the characteristics of the weapons of concern, the capabilities of the target countries and programs, the controllability of the designated commodities and technology, the degree of international cooperation, and the quality of enforcement."* (USC-OTA, 1994: 1). Ainda: *"It involves an apparent trade-off between the autonomy of the nation-state and the structural integrity of the international system of states. The power of modern weapons suggests that both cannot be obtained."* (Keller, 1995: 19).

67 *"The overall benefits to national security of applying export controls come at a price to the companies and industries whose products are controlled."* (USC-OTA, 1994: 1; cap.4 e apêndice A).

Dilema “Manteiga versus Canhões”

A procura de armas pelos Estados faz-se através dos governos, que a podem explorar (e têm aproveitado) para servir outros fins⁶⁸: *“Defense has become a jobs program”* (Sapolsky e Gholz, 1999a: 195). Em muitos países, os governos sujeitam com frequência a procura das armas à economia e ao emprego; é, numa forma moderna, o dilema da manteiga e dos canhões.

Esta conduta dá um sinal de que um governo pode usar as despesas públicas na aquisição de armas para resolver problemas económicos. Criam-se assim grupos de interesses permanentes de emprego e manutenção, que não têm pressão para produzirem melhores armas nem servirem melhor os clientes (FA e FSS). As capacidades de usar a procura de armas e de moldar e intervir naquelas indústrias pode ainda ser enviesada, para servir fins específicos dos dirigentes políticos, mais do que os interesses nacionais, pois os primeiros, como representantes dos cidadãos-contribuintes, têm discricionariedade para interpretar e decidir dos interesses nacionais. E tudo isto com fraco controlo pois é possível invocar o segredo militar para evitar análises independentes e intrusivas.

Autarcia e Empresas Públicas

A oferta parece mais fácil de controlar, se estiver no sector público, e menos no privado. É a conclusão que resulta do papel nocivo que empresas como a alemã Krupp (Manchester, 1969) e a britânica Vickers tiveram na Primeira Guerra Mundial; para o evitar, decidiu-se que o Estado deve produzir as suas armas por ser o mais importante ou único cliente nacional. Devia assim melhorar a prontidão e a fiabilidade da resposta às solicitações⁶⁹; foi a solução preferida na Europa na Guerra Fria⁷⁰.

Mas a opção da autarcia tem custos de eficiência, difíceis de conhecer, pois o sector tem um incentivo para usar o secretismo inerente às armas para ocultar os

68 *“Traditionally viewed as a foreign policy tool, new weapons sales now are frequently approved and defended for economic reasons: to keep production lines ‘hot’ and lower the costs of weapons to the American armed forces by achieving economies of scale.”* (Markusen e Costigan, 1999: 7). Ou: *“Defense facilities and factories have developed supporting constituencies – the companies that own them (if they are privately owned), the labor forces that work in them, and the communities that benefit economically from their presence.”* (Eland, 2001: 2); e, por fim: *“History suggests that either job protection arguments or a mistaken assumption that procurement must be domestic have frequently detracted from the principle of the best kit for the price.”* (Feuchtwanger, 2004: 17).

69 *“Dependence of any kind implies vulnerability. (...) No country lightly places its destiny beyond its full control.”* (Callaghan, 1975: 86; Moran, 1993).

70 *“The experience of two world wars had made national security of supply of weapons a matter of great importance to European states and defense firms were regarded as national assets. (...) Defense firms were frequently state-owned and controlled and protected from competition by generous subsidies.”* (Mawdsley, 2003: 8).

verdadeiros custos e benefícios; quando tem de os divulgar, exaltar os segundos e desvalorizar os primeiros; ou sobrevalorizar os requisitos de fiabilidade do abastecimento, face aos custos. Por isso, resiste-se a auditorias externas de mérito, e à divulgação sem controlo de informação interna. Se as opiniões públicas e publicadas exigirem mais transparência, os requisitos mudarão, mas lentamente (Sandler e Hartley, 1995: 185-187). Um exemplo desta situação é a falta de informação objetiva nos processos de contrapartidas ou *offsets* (Branco, 2012: 18-19).

Privatização

Com as privatizações iniciadas nos anos oitenta do século XX, muitos Estados estão a deixar a produção e a passar a reguladores e facilitadores das exportações nacionais (Kaufman, 1994; Bell, 1994; Lovering, 1998: 227-232). Primeiro, converteram os serviços do Estado que se ocupavam da produção e manutenção das armas (arsenais) em empresas públicas, que, nalguns países, depois privatizaram. Todavia, mantêm-se próximas dos respetivos Governos, que nelas intervêm, como reguladores e até como clientes.

A privatização tem vantagens na política e na economia: os conflitos entre concorrentes, na oferta, não têm de se tornar em mais graves conflitos entre Estados; e libertam-se as empresas da direta interferência política na sua gestão (Doyle, 1983: 108) – a gestão das empresas públicas tende a não se focar em fins bem definidos, como o lucro, e dispersa-se nos fins políticos e gerais dos governos (Moran, 1990: 82).

A Indústria de Defesa e o Poder Nacional

As armas e os combatentes que as usam constituem os binómios que executam a estratégia e que aplicam a força em concreto; as armas são indispensáveis para exercer a coerção; nesse sentido, são capacidades essenciais do poder nacional, e estruturam as estratégias num conflito violento. Por isso, são estratégicas as empresas que fabricam e mantêm as armas, o que as torna alvos valiosos na guerra total. A necessidade de municiar e compensar a erosão daqueles binómios no decurso das operações obriga a estabelecer cadeias de sustentação: as empresas de manutenção estão perto dos teatros de operações, e pertencem à logística; as que concebem e fabricam, ou executam grandes alterações (*refit*, *overhaul* ou *upgrade*), estão a montante e até podem ser estrangeiras.

Fiabilidade de Abastecimento, Autarcia e Poder Nacional

A fiabilidade do abastecimento é um requisito da procura sobre a oferta. Espera-se que ela seja tanto maior quanto maior for o controlo do Estado sobre os recursos. Essa procura de controlo total sobre os elementos do poder cruciais para as estratégias leva os Estados a procurar a autarcia nas armas e respetivas indústrias; isto é, que sejam proprietários ou, pelo menos, não permitam a estrangeiros a propriedade,

das indústrias de defesa. Como a autarcia acarreta significativas perdas de eficiência (nenhum Estado consegue usufruir de vantagem comparativa em todos os sectores de atividade), que resultam em menos ou piores armas pelos mesmos recursos orçamentais, a busca de compromissos é universal; os Estados mais pequenos têm de aceitar mais importações, pois a autarcia causa-lhes perdas proporcionalmente superiores à dos maiores (Feuchtwanger, 2004). A globalização permite reduzir as vulnerabilidades face ao passado: ela não livra nenhum Estado da dependência externa de recursos críticos, como matérias-primas, assistência técnica ou informações⁷¹ (*intelligence*); porém, a globalização alarga as oportunidades de obtenção no exterior de produtos que pequenos Estados com fracos recursos não conseguiriam criar; embora, numa aliança, a potência dominante lhes possa fornecer determinadas capacidades, esta dependência é mais estreita do que podem alcançar pela globalização, com a multiplicidade de alternativas que esta disponibiliza.

A autarcia pode ter vários graus, desde o controlo integral pelo Estado, com as unidades de fabrico e manutenção em organismos do Estado, até à aquisição de bens e serviços a estrangeiros; é esta que muitos consideram a situação mais vulnerável, porque o adquirente depende do fornecedor no abastecimento, e depende de não haver interrupções no percurso entre ambos. Mas se o Estado controla determinado sector, através de uma unidade de produção (situação usual, face à estrutura da oferta), fica vulnerável, pois ela é um alvo prioritário, onde um inimigo concentrará a sua força; a dimensão e a natureza do território (por exemplo, uma pequena profundidade estratégica) podem agravar a vulnerabilidade; para reduzir os riscos de perder tais unidades valiosas, elas têm de ser muito protegidas, podendo ter de se desviar recursos da força ofensiva e acabar por se consumir recursos mais valiosos do que o ponto a proteger.

As vulnerabilidades e os riscos reduzem-se, e a fiabilidade do abastecimento aumenta, pela redundância e não pela propriedade pública ou nacional (autarcia). A fiabilidade do abastecimento garante-se eficaz e eficientemente com vários fornecedores concorrentes certificados⁷², situados em aliados confiáveis, e mantendo reservas estratégicas nacionais dispersas (Moran, 1990: 69).

Fiabilidade de Abastecimento, Autarcia e Poder Nacional na União Europeia

Tem de surpreender que, na NATO e na UE, haja Estados-membros, que decidiram abdicar de usar a força entre si, a invocar a fiabilidade de abastecimento para

71 “[...] some degree of globalization of the defence industrial base is here to stay, and will have to be managed no matter what.” (Moran, 1990: 72; Moran, 1993). Moran chamou-lhe “de Gaulle nightmare” (Moran, 1990: 84).

72 A Regra 4/50 é um critério prático para determinar a rivalidade no mercado (Moran, 1990, 1993 e 2001).

justificar a multiplicação de armas e capacidades industriais nacionais, enquanto se lamentam por lhes faltarem capacidades com grande valia estratégica (como transporte aéreo pesado). A ineficiência na afetação de recursos, medida em número e em capacidades ausentes, mantém-se e parece irracional. Era natural que os Estados-membros da UE se especializassem internamente nos requisitos, na conceção, no fabrico, na aquisição, na manutenção e na alienação de capacidades e de armas. É o que visa o Mercado Único da Defesa, relativo à NATO e à UE (Paulo, 2006).

Desde os anos 50 do século vinte que decorreram na Europa vários projetos cooperativos, mas menos do que seria de esperar, face ao discurso – mas compreensível atendendo ao facto de os governantes serem eleitos nos países e não na UE. Os nacionalismos, a inércia histórica e o apoio económico a regiões e empresas em crise têm impedido mais projetos⁷³. A harmonização de requisitos e a colaboração na gestão dos programas também não têm tido muito êxito (Lorell e Lowell, 1995: cap. 2; Grudzinski e Ham, 1999: 37). Apesar do avanço da integração económica na UE, com o argumento da soberania, sensível face à conflitualidade passada, pratica-se protecionismo e satisfazem-se grupos de interesses (Moran, 2001).

Falta de Concorrência

Públicas ou privadas, a grande dimensão e a fiabilidade do abastecimento tornaram as *prime contractors* “*too big to fail*”, “*too strategic to fail*” ou, mais rigorosamente, “*too singular to fail*” (Moran, 2001). Dificilmente um Estado democrático aceita o desaparecimento de uma *prime contractor*, pelos muito visíveis aumentos de desemprego, e danos no orgulho nacional – com consequências muito visíveis nos atos eleitorais; as opiniões publicadas (mais do que a opinião pública) defendem os *national champions*. Parece senso-comum, mas apoiar os *national champions* cria incentivos perversos pois: valoriza-se a dimensão e a influência (ou o poder) e não a eficiência económica, e preferem-se as atividades de pressão política (*lobby*) aos bons resultados na produção⁷⁴.

A menor exigência na gestão criam uma sensação de invulnerabilidade e um risco moral: os gestores das empresas e os acionistas (se forem privadas) têm a garantia do Estado de que este, em nome dos contribuintes, sustenta uma “rede de prote-

73 “Europe has been slower to respond because its industry is spread throughout 15 countries, several of which have held on to the notion that a national defence industry is essential for national security and economic reasons.” (Guay, 1998: 182; Grudzinski e Ham, 1999: 37-40).

74 “(...) because of their political visibility, prime contractors have an attractive alternative to desperation efforts to convert to commercial production – lobbying for continuing contracts [of arms].” (Sapolsky e Gholz, 1999a: 196). Para uma análise mais profunda ver Hartung (1999a; 1999b).

ção” das perdas e ineficiências; isto é, sustenta rendas económicas. Portanto, produz-se uma redistribuição de recursos de clientes, fornecedores e dos contribuintes para as empresas, mesmo que sejam públicas. Só a concorrência pode reduzir este problema; mas, no contexto das indústrias de defesa, ela tem custos de regulação e de I&DT menos importantes noutros sectores.

Compromisso

A natureza e a sofisticação das armas, as suas despesas de I&DT e ao longo do ciclo-de-vida e a retração da procura na maioria dos países ocidentais vêm impondo estruturas oligopolistas ou monopolistas nas indústrias de defesa daqueles Estados. A dependência concentrada em poucos fornecedores tem vantagens na simplificação logística do cliente, mas dá espaço aos fornecedores para abusarem da sua posição, sobretudo quando o cliente estiver mais necessitado.

Os modelos de regulação económica que procuram emular a pressão concorrencial através da ação de autoridades especializadas são inviáveis (por restrições no acesso a informação militar) ou ineficazes (cliente e regulador confundem-se). Logo, os requisitos de controlo de custos apontam na direção da concorrência e da atomização das empresas; os fins estratégicos e da natureza das armas apontam sobretudo para a concentração; é o dilema concorrência-estratégia.

Este dilema não tem uma solução única e definitiva. É cada Estado, face à sua situação real e concreta, em cada período histórico, que tem de encontrar o compromisso entre aqueles requisitos extremos; e sem esquecer que recursos gastos ineficientemente produzem menos do que poderiam – o que se traduz em menos capacidades (armas e pessoal pronto), ou menos riqueza para suportar essas capacidades. Na prática, os governos optam pela autarcia em sectores restritos que consideram críticos para os seus interesses, ou seja, em relação a segmentos ou tipos de armas (como as armas nucleares) que concluem ter maior valor estratégico numa dada conjuntura (Doz, 1986: 242); uma consequência do dilema concorrência-estratégia é que esses sectores podem variar com os ciclos político-económicos.

Conclusões

As indústrias de defesa são estratégicas porque criam e mantêm as armas, indispensáveis à coerção e cruciais na estratégia genética. São essenciais à sustentação da estratégia no tempo e no espaço, mas não no curto prazo, em que as armas, como bens duradouros, são fatores fixos. É hoje raro que um Estado ou as suas FA detenham o controlo direto sobre estas indústrias, preferindo-se a regulação legal e económica, para melhorar a afetação de recursos: há melhores compromissos entre poder (e capacidades) e vulnerabilidades, que permitem extrair mais benefícios para um país dos recursos disponíveis.

A procura de armas pelos governos serve, tantas vezes e antes de mais, para animar regiões deprimidas ou combater o desemprego; só depois, servem a segurança. Ou seja, servem a economia mais do que a estratégia, mas esse enviesamento acaba por prejudicar ambas a prazo.

Referências

- Anthony, Ian (1998). "Politics and Economics of Defence Industries in a Changing World", em Zilberfarb Inbar (ed), *The Politics and Economics of Defence Industries*. London: Frank Cass Publishers, pp. 1-27.
- Barbosa, António S. Pinto (1997). *Economia Pública*. Lisboa: McGraw-Hill.
- Bell, Robert (2002). "NATO's Conventional Defence Deficiencies: Looking through a Defence Procurement Lens". *World Defence Systems*, vol. 3, n.º 2, July, pp. 56-58.
- Blunden, Margaret (2000). "France", em Whitman Manners (ed), *The Foreign Policies of European Union Member States*, pp. 19-43. Manchester: University Press.
- Branco, Rute Fernandes (2012). *As Contrapartidas: o Conceito e a Prática*. Tese de Mestrado. Lisboa: Escola Naval.
- Bull, Hedley (1968). "Strategic Studies and its Critics". *World Politics* n.º 4, pp. 593-605.
- Buzan, Barry (1987). *An Introduction to Strategic Studies: Military Technology and International Relations*. London: MacMillan.
- Buzan, Barry (1991). *People, States and Fear: An Agenda for International Security Studies in the Post-Cold War Era* (2nd edition.). Boulder: Lynne Rienner.
- Buzan, Barry, Ole Wæver e Jaap de Wilde (1998). *Security: A New Framework for Analysis*. Boulder: Lynne Rienner.
- Callaghan, Thomas A. (1975). *U.S./European Economic Cooperation in Military and Civil Technology*. Washington, DC: CSIS Press-Georgetown University.
- Chalmers, Malcolm (2000). *Sharing Security: The Political Economy of Burdensharing*. London: MacMillan.
- Cline, Ray S. (1980). *World Power Trends and U.S. Foreign Policy for the 1980s*. Boulder: Westview Press.
- Comissão Europeia-ComE (2003). *A Coherent Framework for Aerospace: A Response to the START 21 Report*, COM (2003) 600, 13 October.
- Cooper, Robert (2006). *Ordem e Caos no Século XXI*. Lisboa: Editorial Presença.
- Cupitt, Richard (2000). *Reluctant Champions: U.S. Presidential Policy and Strategic Export Controls*. London: Routledge.

- Doyle, Michael W. (1983). "Kant, Liberal Legacies, and Foreign Affairs, Part 2". *Philosophy & Public Affairs*, Vol. 12, n° 4, pp. 205-232.
- Doz, Yves (1986). "Government Policies and Global Industries", em M. E. Porter (ed), *Competition in Global Industries*, pp. 225-266. Boston: Harvard Business School Press.
- Dumez, Hervé e Alain Jeunemaître (2001). "Transatlantic Defense Markets?". *Working Paper* 01-008WP. Cambridge: Industrial Performance Center-MIT.
- Eavis, Paul (2000). "European Export Controls on Armaments". *Deutsche Stiftung für Internationale Entwicklung*, 05 December.
- Eland, Ivan (2001). "Reforming a Defense Industry Rife with Socialism, Industrial Policy, and Excessive Regulation". *Policy Analysis* n.º 421.
- Engelbrecht, H.C. e F. C. Hanighen (1934). *Merchants of Death: A Study of the International Armaments Industry*. New York: Dodd, Mead & Company.
- Farrand, Robert (1994). "Defence Industry Privatization and National Security Requirements: The United States Experience", em Richard F. Kaufman (ed), *Privatization in North-Atlantic Cooperation Council Countries-Colloquium 1994*. Brussels.
- Feuchtwanger, Antonia (2004). *The Best Kit: Why Britain's Defence Doesn't Need an All-British Defence Industry*. London: Policy Exchange.
- Garrick, B. John (2008). *Quantifying and Controlling Catastrophic Risks*. London: Elsevier.
- Grudzinski, Przemyslaw e Peter van Ham (1999). *A Critical Approach to European Security. Identity and Institutions*. London: Pinter.
- Guay, Terrence (1998). *At Arm's Length: The European Union and Europe's Defence Industry*. London: MacMillan.
- Hartley, Keith (1998). "UK Defence Industries", em Zilberfarb Inbar (ed), *The Politics and Economics of Defence Industries*, pp. 95-110. London: Frank Cass.
- Hartung, William (1999a). "The Military-Industrial Complex Revisited: How Weapons Makers are Shaping U.S. Foreign and Military Policies". *The Progressive Response* n° 23.
- Hartung, William (1999b). "Corporate Welfare for Weapons Makers: The Hidden Costs of Spending on Defense and Foreign Aid". *Policy Analysis* n.º 350.
- Hayward, Keith (1997). "Towards a European Weapons Procurement Process: The Shaping of Common European Requirements for New Arms Programmes", *Chaillot-Paper* n.º 27. Paris: WEU-ISS.
- Held, David e Anthony McGrew (2007). *Globalization/Anti-Globalization* (2nd edition). Cambridge: Polity Press.
- Hitch, Charles e Roland McKean (1960). *The Economics of Defense in the Nuclear Age*. Cambridge: Harvard University Press (11th edition - 1986).
- Hobsbawn, Eric (2010). *Globalization, Democracy, and Terrorism* (3rd edition). London: Abacus

- Inbar, Efraim e Benzion Zilberfarb (eds) (1998). *The Politics and Economics of Defence Industries*. London: Frank Cass.
- Jervis, Robert (1976). *Perception and Misperception in International Politics*. New Jersey: Princeton University Press.
- Kaldor, Mary, Ulrich Albricht e Geneviève Schméder (eds) (1998). "Restructuring the Global Military Sector" em *The End of Military Fordism*. London: Pinter.
- Kaufman, Richard (ed) (1994). *Privatization in North-Atlantic Cooperation Council Countries -Colloquium 1994*. Brussels, 29/30-Jun and 01-Jul.
- Keller, William (1995). *Arm in Arm: The Political Economy of the Global Arms Trade*. New York: Basic Books.
- Kelly, Trish e Meenakshi Rishi (2003). "An Empirical Study of the Spin-Off Effects of Military Spending". *Defence and Peace Economics*, vol. 14, n.º 1, pp. 1-17.
- Kirkpatrick, David (1995). "The Rising Unit Cost of Defence Equipment—The Reasons and The Results". *Defence and Peace Economics*, Vol. 6, pp. 263-288.
- Krahmann, Elke (2008). "Security: Collective Good or Commodity?". *European Journal of International Relations*, Vol. 14, n.º 3, pp. 379-404.
- Levine, Paul e Ron Smith (2000). "Arms Export Controls and Proliferation". *Journal of Conflict Resolution*, vol. 44, n.º 6, pp. 885-895.
- Lorell, Mark e Julia Lowell (1995). *Pros and Cons of International Weapons Procurement Collaboration*. Santa Monica: RAND.
- Lovering, John (1998). "Rebuilding the European Defence Industry in a competitive world: intergovernmentalism and the leading role played by companies", em Mary Kaldor, Ulrich Albricht e Genevieve Schméder (eds), *Restructuring the Global Military Sector*, Vol II, *The End of Military Fordism*, pp. 216-238. London: Pinter.
- Lovering, John (1999). "Which Way to Turn? The European Defense Industry after the Cold War", em Costigan Markusen (ed), *Arming the Future*, pp. 334-370. New York: Council on Foreign Relations Press.
- Lundmark, Martin (2003). *Drivers and Inhibitors for Transatlantic Defence Industry Integration: The US Perspective*. Stockholm: Swedish Defence Research Agency.
- Manchester, William (1969). *The Arms of Krupp: 1587-1968*. London: Michael Joseph.
- Manners, Ian e Richard Whitman (eds) (2000). *The Foreign Policies of European Union Member States*. Manchester: Manchester University Press.
- Markusen, Ann e Sean Costigan (1999). "The Military Industrial Challenge", em Costigan Markusen (ed), *Arming the Future*, pp. 3-34. New York: Council on Foreign Relations Press.

- Matos, Luís Salgado (2008). *Como Evitar Golpes Militares*. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais.
- Mawdsley, Jocelyn (2002). *The Gap Between Rhetoric and Reality: Weapons Acquisition and ESDP*. Paper 26, Bonn International Center for Conversion (BICC).
- Mawdsley, Jocelyn (2003). *The European Union and Defense Industrial Policy*. Paper 31, Bonn International Center for Conversion (BICC).
- Mills, C. Wright (1956). *The Power Elite*. Oxford: Oxford University Press.
- Molas-Gallart, Jordi (1998). *Dual Use Technologies and the Different Transfer Mechanisms*. CoPS Publication n.º 55, Complex Product Systems (CoPS) Innovation Center.
- Moran, Theodore (1990). "The Globalization of America's Defense Industries". *International Security* n.º 1, pp. 57-99.
- Moran, Theodore (1993). *American Economic Policy and National Security*. New York: Council on Foreign Relations Press.
- Moran, Theodore (2001). "Defense Economics and International Security". Centre for the Public Awareness of Science Conference.
- North-Atlantic Treaty Organization-NATO (1997). *NATO-Logistics Handbook*. [online] Disponível em http://www.nato.int/docu/logi-en/logistics_hndbk_2007-en.pdf. Consultado em 07-Mar-2012.
- Olson, Mancur (2000). *Power and Prosperity*. New York: Basic Books.
- Paulo, Jorge Silva (2006). *O Mercado Único da Defesa*. Lisboa: Prefácio.
- Peck, Merton e Frederic Scherer (1962). *The Weapons Acquisition Process: An Economic Analysis*. Boston: Harvard University.
- Peyrefitte, Alan (2000). *C'était de Gaulle* – tome 3. Paris: Éditions de Fallois-Fayard.
- Porter, Michael (ed) (1986). *Competition in Global Industries*. Boston: Harvard Business School Press.
- Quadros, Fausto de (1984). *Direito das Comunidades Europeias e Direito Internacional Público*. Coimbra: Coimbra Editora.
- Rajeswari, P.R. (1999). "Economics of Export Controls: A Study of US Export Control Mechanism". *Strategic Analysis* n.º 7.
- Samuelson, Paul e William Nordhaus (1992). *Economia* (14.ª edição). Lisboa: McGraw-Hill.
- Sandler, Todd e Keith Hartley (1995). *The Economics of Defense*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sandler, Todd e Keith Hartley (1999). *The Political Economy of NATO*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Santos, José Alberto Loureiro dos (1983). *Incursões no Domínio da Estratégia*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Sapolsky, Harvey (1997). "Interservice Competition: The Solution, Not the Problem". *Joint Forces Quarterly*, Spring, pp. 50-53.
- Sapolsky, Harvey e Eugene Gholz (1999a). "Private Arsenal: America's Post-Cold War Burden" em Costigan Markusen (ed), *Arming the Future*, pp. 191-206.
- Sapolsky, Harvey e Eugene Gholz (1999b). "The Defense Monopoly". *Regulation* n.º 3, pp. 5-9.
- Schmitt, Carl (1985). *Political Theology: Four Chapters on the Concept of Sovereignty*. Cambridge: The MIT Press.
- Schwartz, Peter (1996). *The Art of the Long View*. New York: Currency Doubleday.
- Sheehan, James (2007). *The Monopoly of Violence: Why Europeans Hate Going to War*. London: Faber and Faber.
- Schelling, Thomas (1966). *Arms and Influence*. New Haven: Yale University Press.
- Smith, Rupert (2006). *The Utility of Force*. London: Penguin.
- Stiglitz, Joseph (1988). *Economics of the Public Sector*. New York: W.W. Norton.
- Stiglitz, Joseph (1993). *El Papel Económico del Estado*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales (ed. original, 1989).
- United States Congress–Office of Technology Assessment–USC-OTA (1994). *Export Controls and Nonproliferation Policy*, OTA-ISS596. Washington, DC: US Government Printing Office.
- Vlachos, Katia (1998). *Safeguarding European Competitiveness. Strategies for the Future European Arms Production and Procurement*, Occasional Paper n.º 4. Paris: WEU-ISS.
- Waltz, Kenneth (2002). *Teoria das Relações Internacionais*. Lisboa: Gradiva.
- Weber, Max (1995). *Économie et Société*. Paris: Pocket.
- Weiler, Joseph H. (1995). "Does Europe Need a Constitution? Demos, Telos, and the German Maastricht Decision". *European Law Journal* n.º 3, pp. 219-258.
- Wendt, Alexander (1999). *Social Theory of International Politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- WEU (1997). *European Cooperation on the Procurement of Defence Equipment*, Paris: WEU, Document 1587.
- WEU (1998). *European Armaments Restructuring and the Role of WEU*. Paris: WEU, Document A/1623.

WEU (1999). *Armaments Cooperation in the Future Construction of Defence in Europe*. Paris: WEU, Document 1671.

WEU (2000). *The Consequences of Mergers in Europe's Defence Industries*. Paris: WEU, Document A/1719.

WEU (2002). *Arms Cooperation in Europe: WEAG and EU Activities*. Paris: WEU, Document A/1800.