

Uma Indústria de Defesa Competitiva e Viável para a Defesa da Europa

António Eduardo Mateus da Silva

General

Presidente em exercício da Eurodefense Portugal

1. A ECONOMIA, A DEFESA E A SEGURANÇA

A análise económica das despesas militares é algo de controverso e pouco aprofundado pelos economistas. Para uns são um sacrifício, para outros podem ter efeitos benéficos ou inconvenientes no mercado do trabalho. Ou ainda são inflacionistas, mas podem contribuir para o pleno emprego dos meios de produção.

É evidente que a defesa tem custos e que na maior parte dos casos esses custos não têm um retorno directo em termos económicos.

As despesas com a defesa justificam-se pela necessidade de garantir a segurança. Porque sem segurança é a integridade do território, as vidas e os bens que se encontram ameaçados, valores estes cuja salvaguarda não tem preço. Sem segurança é também o desenvolvimento económico e social que está em causa e aqui é possível fazer um exercício comparativo, entre os custos com a defesa e os prejuízos para a economia que a instabilidade, a crise e a guerra podem provocar.

No caso limite de eclodir um conflito bélico, as destruições e os prejuízos, além da perda de vidas humanas e de incapacitados, serão sempre muito superiores às despesas com a defesa que poderiam evitar esse conflito armado.

É verdade que se trata apenas de um exercício que contém um paradoxo, porque enquanto não ocorrer uma crise grave ou uma guerra, os custos com a defesa podem ser considerados desperdício, mas se um dia ela ocorrer, pode dizer-se que as despesas com a defesa foram porventura insuficientes.

As sociedades desenvolvidas, no período de paz e desanuviamento que se seguiu à queda do muro de Berlim e ao colapso da União Soviética, viveram um período de euforia, com uma forte pressão da opinião pública para a redução das despesas militares e para a melhoria das condições de vida, da educação, da saúde e da segurança social.

É sempre discutível e controverso avaliar quanto um país deve despende com a sua defesa para garantir a sua segurança, porque depende de múltiplos factores alguns dos quais muito difíceis de avaliar e por vezes com uma forte componente subjectiva.

Mas então qual a justa medida, o preço que um país deve pagar pela sua segurança num mundo dividido e inseguro, onde as ameaças podem não

ser facilmente perceptíveis, sem por isso serem menos perigosas? A conclusão é que não existe método objectivo ou forma de calcular com algum rigor, o nível adequado das despesas militares. As ameaças, a situação geoestratégica, a conjuntura política e económica nacional e internacional, a opinião publica, as pressões do sector militar, a indústria de armamento e a vontade política dos governantes, acabam por encontrar uma resultante que só por acaso será a mais ajustada.

Uma análise baseada nestes parâmetros não mensuráveis, conflitantes e subjectivos é complexa, discutível e pouco conclusiva.

Poderíamos abordar o problema centrando a nossa análise no indicador – despesas de defesa em percentagem do PIB – DD/PIB, embora correlacionando-o com outros factores.

O indicador DD/PIB é talvez o mais correntemente utilizado para comparar o esforço de defesa entre diferentes países e a sua evolução temporal em cada país.

À primeira vista este indicador parece desajustado porque acaba por privilegiar o económico sobre as necessidades reais de defesa. Ele é contudo uma boa base de partida, que permite correcções de acordo com a situação especial de cada país. Concretizando melhor, podemos dizer que o nível médio de DD/PIB para a generalidade dos países oscila entre 2% e 3%, embora nalguns casos pontuais seja muito superior.

Para os países que pertencem à Aliança Atlântica a média é de 2,3% do PIB, com valores excepcionais no caso dos EUA (3,6%) única superpotência e da Grécia (4,8%) e Turquia (3,9%) como resultado do conflito que opõe esses dois países.

No caso dos países do Médio Oriente e do Norte de África que se situam na Bacia do Mediterrâneo a média (6,8%) é preocupantemente elevada e resulta do conflito Israelo-Árabe e da instabilidade existente em alguns países da região. Este valor médio tão elevado, representa o triplo do da Aliança Atlântica e não contribui para a segurança da área, antes pelo contrário evidencia tensões e probabilidade de conflitos.

Em relação à África Sub-Sahariana o valor médio é de 3,0% mas com muitos casos que excedem largamente este valor: Djibuti (5,2%), Eritreia (7,5%), Somália (4,8%), Sudão(4,3%), Ruanda (6,3%), Serra Leoa (5,9%), Angola (6,4%), Lesoto (5,0%), Zimbabwe (3,9%). É fácil verificar que estes países se situam em áreas com conflitos internos ou regionais. Também aqui se verifica que maiores despesas com a defesa não garantem maior segurança.

De modo geral constatamos que os países do Sul da Bacia do Mediterrâneo e da África Sub-Sahariana, com maiores despesas com a defesa são aqueles que possuem maiores riquezas em recursos minerais e em que o poder político está intimamente associado ao poder militar.

Para a Ásia constatamos que alguns conflitos regionais contribuem para aumentar as despesas com a defesa (caso da Índia versus Paquistão e da China versus Taiwan). Por outro lado constatamos, que o Japão tem vindo a aumentar as suas despesas com a defesa e que a prosperidade dos novos dragões económicos asiáticos, também conduziu nesses países a um incremento do seu investimento bélico (Indonésia, Malásia, Singapura, Coreia), que a recente crise asiática cortou abruptamente.

Constatamos assim que a análise DD/PIB não é tão desajustada da realidade como poderia à primeira vista ser considerada. Independentemente do PIB de cada país e portanto de seu grau de desenvolvimento a percentagem das despesas com a defesa é muito semelhante, mesmo para países em estádios de desenvolvimento muito diferentes. E quando as percentagens aumentam é porque existem razões de ordem estratégica, de interesses hegemónicos ou conflitos regionais que as justificam.

Vamos então procurar analisar a relação entre a economia e a defesa segundo duas ópticas: a **economia de defesa** ou seja o impacto das despesas da defesa relativamente à economia e a **defesa da economia** ou seja os benefícios para a economia de um ambiente de estabilidade e segurança.

2. A ANÁLISE ECONÓMICA DAS DESPESAS MILITARES

A análise económica das despesas militares é pouco abordada nos manuais de ciências económicas. São normalmente consideradas despesas improdutivas e como tal custos, que encontram justificação em imperativos de ordem estratégica e de garantia da soberania nacional e da integridade do território.

Os conflitos armados são quase sempre excluídos da análise económica contemporânea. A guerra é considerada como uma rotura catastrófica da economia, que invalida todas as projecções.

A racionalidade militar difere da racionalidade económica porque numerosos factores extra-económicos fundamentam as decisões militares.

No entanto como referimos podem existir duas abordagens diferentes:

- a defesa da economia
- a economia da defesa

2.1 – A defesa da economia

Esta abordagem do relacionamento entre a defesa e a economia é muito difícil de analisar em termos quantitativos.

É obvio que a estabilidade e a segurança são factores indispensáveis para o desenvolvimento económico. Estabilidade política, estabilidade social, mas sobretudo garantia de segurança contra ameaças externas e ausência de conflitos violentos na ordem interna.

E assim como o desenvolvimento económico não pode desligar-se de uma defesa dissuasiva e credível que garanta a independência nacional, também os recursos que podem ser afectos à defesa dependem do desenvolvimento da economia.

Contudo a defesa da economia, deve também impedir que a superioridade estratégica resultante da superioridade militar, se possa traduzir em benefícios ou vantagens económicas.

Esta é uma situação que se pode verificar em relação às superpotências ou no caso de uma potência regional, quando a ameaça ou a garantia de segurança, pode ser utilizada para obter vantagens económicas.

Foi durante o período da Guerra Fria, o caso da Rússia que utilizou a sua predominância estratégica e a sua superioridade militar, para controlar e gerir a macroeconomia das nações que integravam a União Soviética e os Países do Pacto de Varsóvia/Comecon. Nesse caso construiu-se uma economia fechada ao exterior e totalmente dependente da Rússia, sem qualquer racionalidade económica e que foi assim colocada ao serviço dos interesses políticos e estratégicos dessa superpotência. Esta afirmação pode apenas fazer-se em termos qualitativos, pois seria certamente muito difícil quantificar os prejuízos de uns e os benefícios dos outros, que não terão certamente soma nula mas sim negativa. Aliás se considerarmos os parâmetros económicos dos Países da Europa de Leste incluindo a própria Rússia e os compararmos com outros Países Europeus que no fim da II Guerra Mundial se encontravam em semelhante estágio de desenvolvimento, constatamos que todos os dependentes da Rússia saíram prejudicados.

Os EUA única superpotência ou hiperpotência como agora tende a ser designada, porque ao poderio militar alia a superioridade estratégica global, (económica, política e tecnológica) também tem aproveitado essa superioridade, para servir os seus interesses económicos e políticos ao nível do controlo dos preços das matérias primas, da política da Organização Mundial do Comércio, do Fundo Monetário Internacional, das Nações Unidas e da utilização do dólar como moeda de reserva e de troca universal. Também aqui não é possível contabilizar os benefícios económicos para os EUA e os prejuízos para os outros. Contudo neste caso e paradoxalmente a soma pode até ser positiva e provavelmente para todos, embora os EUA guardem o maior quinhão do bolo. Isto deve-se à forma inteligente e sofisticada como os EUA gerem essa vantagem estratégica, garantindo os seus interesses essenciais, mas permitindo aos outros uma larga margem de flexibilidade e de independência de gestão.

Poderíamos ainda citar como exemplos a ter em conta no futuro e com uma estratégia de médio/longo prazo em relação às respectivas áreas geográficas, a situação da China, do Brasil e da África do Sul que se assumem como potências regionais.

Já vimos que na defesa da economia conta ou pode contar nalguns casos a utilização da superioridade estratégica para indirectamente pela ameaça ou pela garantia de segurança, um Estado se fazer pagar pelo serviço que presta aos outros.

Da mesma forma também, temos de entender que o investimento que se faz com a defesa, para evitar a dependência estratégica ou para ser capaz de responder às ameaças, evitando assim que outros possam tirar vantagens económicas, não contém um retorno directo em termos económicos, mas ao garantir a independência pode evitar prejuízos incalculáveis. É o caso por exemplo da Suíça e da Suécia, Países que suportaram no passado elevadas despesas com a defesa, inclusivamente ao ponto de desenvolverem indústrias de defesa tecnologicamente muito evoluídas para mercados muito reduzidos, mas que puderam assim garantir a sua neutralidade e independência.

É de um modo geral o que todos os Países procuram à sua escala e à sua medida conseguir. Não só garantir a sua segurança e a integridade do território mas também assegurar a sua independência económica.

Contudo o mundo globalizado é cada vez mais interdependente e por isso a segurança só pode ser garantida com alianças militares e a indepen-

dência económica exige mercados regionais mais alargados e também alianças económicas.

Em qualquer dos casos trata-se de um equilíbrio delicado e feito de cedências e compromissos. Cedem-se parcelas da soberania nacional e os mais fracos têm de aceitar por vezes subordinar-se aos interesses dos mais fortes.

É cada vez mais difícil ser-se Suécia ou Suíça no mundo de hoje.

2.2 – A economia da defesa

Alguma da actividade das Forças Armadas, contém em si própria benefícios para o País, alguns dos quais podem ser contabilizados em termos económicos.

Podemos considerar entre outros os seguintes:

- Formação de quadros técnicos especializados que mais tarde são utilizados na indústria e nos serviços civis;
- Formação de natureza militar para o pessoal das Forças Armadas, que inculca hábitos de rigor e disciplina que mais tarde se podem revelar muito úteis para quem vier a exercer actividades civis;
- Criação de uma base de dados nacional, com a informação recolhida na inspecção para a prestação do Serviço Militar Obrigatório;
- Recolha da informação geográfica e hidrográfica, mais tarde disponibilizada para actividades civis;
- Apoio às actividades de pesca e de busca e salvamento no mar;
- Colaboração com as autoridades civis, no Planeamento Civil de Emergência, no Serviço Nacional de Protecção Civil e na Emergência Médica, em particular no caso da ocorrência de catástrofes naturais e tecnológicas;
- Existência de um Serviço de Apoio Social e Assistência Médica para os Militares e suas Famílias;
- Existência de uma Indústria de Defesa como base de sustentação das Forças Armadas.

De todos estes aspectos vamos apenas centrar a nossa análise ao caso da Indústria de Defesa.

Em primeiro lugar não pode haver capacidade militar credível sem o apoio de uma Indústria de Defesa. Contudo a Indústria de Defesa não se

justifica só por razões de ordem estratégica. Dentro da medida do possível ela deve também satisfazer critérios de racionalidade económica e contribuir para a transferência de tecnologia civil/militar e militar/civil.

Os EUA constituem o exemplo mais conseguido de rentabilização da Indústria de Defesa. Os EUA são uma superpotência pela superioridade militar que resulta sobretudo de possuírem a Indústria de Defesa mais desenvolvida do planeta. Mas também, por isso, conseguem rentabilizá-la no domínio económico, pelos benefícios das vendas de equipamento de defesa a outros Países e pela transferência de tecnologia para produtos e equipamentos civis que também são altamente rentáveis.

Mesmo durante a II Guerra Mundial, quando toda a economia dos EUA e a sua capacidade industrial foi colocada ao serviço do esforço da guerra, os EUA beneficiaram dessa situação em relação aos seus aliados e aos seus inimigos. Conseguiram terminar a guerra com a sua máquina de produção intacta, que rapidamente orientaram para actividades civis e utilizaram a pujança da sua economia para ajudar com o Plano Marshall a reconstrução dos países Europeus destruídos pela guerra. Foi a partir desse momento que a superioridade económica dos EUA em relação ao resto do Mundo se estabeleceu de forma indiscutível.

Este é o exemplo mais extraordinário de como uma guerra, pode contribuir para o desenvolvimento económico, de um País.

3. A INDÚSTRIA DE DEFESA NO NOVO CENÁRIO ECONÓMICO INTERNACIONAL

Nas voltas que o Mundo dá, vivemos agora no domínio económico com o primado do mercado, a privatização dos meios de produção e a globalização da economia.

Este cenário obriga a uma competitividade acrescida e a medidas drásticas para adaptar a indústria que quer sobreviver ao novo enquadramento:

- Fecham-se e deslocalizam-se fábricas;
- Diminuem-se efectivos, reestrutura-se e racionaliza-se para aumentar a produtividade;
- Fundem-se sectores de produção para ganhar economias de escala e surgem megaempresas sem escala humana;

- Acaba o “small is beautiful” e diminui a inovação e a criatividade;
- Aumenta o desemprego e acresce a precariedade do vínculo laboral;
- Põe-se em causa o modelo de solidariedade social.

Não vamos abordar as consequências desta profunda transformação que embora ainda em curso começa a ser contestada.

O que queremos tratar hoje é a situação da Indústria de Defesa e a impossibilidade de lhe aplicar o mesmo “tratamento” que às outras indústrias.

Numa primeira fase o fim da Guerra Fria que provocou a profunda transformação económica a que nos referimos, teve também como consequência para a Indústria de Defesa uma profunda retracção do mercado. Esta situação conjugada com o protecçãoismo do mercado da defesa por países e por zonas geográficas, conduziu a uma profunda crise e à tentação de se tentar aplicar à Indústria de Defesa os mesmos métodos: Alargar e liberalizar o mercado, aumentar a competitividade, privatizar. O problema é que a **Indústria de Defesa não é uma Indústria como as outras.**

Não pode haver primazia do mercado quando o mercado pertence quase exclusivamente ao Estado e está compartimentado em países e zonas geográficas.

Não se pode globalizar porque o mercado não é aberto e a deslocalização está condicionada por razões estratégicas.

O Estado pode privatizar para melhorar a gestão e facilitar as alianças e as fusões entre empresas mas tem de continuar a orientar, apoiar e subsidiar a sua Indústria de Defesa.

Ou seja as três regras básicas da nova filosofia económica:

Mercado, globalização e privatização não podem ser aplicadas livremente. A consequência para quem o quiser aplicar à letra, é a destruição da sua Indústria de Defesa.

A Indústria de Defesa precisa de novas orientações.

Vejamos então agora quais são as perspectivas para essas novas orientações.

- O mercado retraiu e reorientou-se. Menos produção de massa e de grandes sistemas de armas. Maior desenvolvimento dos componentes ligados à informação (C₄I, Sensores, Vigilância, Detecção);

- Os cenários táticos e estratégicos de emprego mudaram e implicam a necessidade de novos tipos de armas e sistemas (Conflitos regionais, Forças de paz e de interposição);
- Os orçamentos de defesa diminuíram e provocaram novas orientações:
 - utilização de sistemas civis sempre que possível;
 - privilégio às tecnologias de duplo uso;
 - renovação, actualização e melhoria das plataformas dos sistemas de armas já existentes, evitando quanto possível o desenvolvimento de sistemas novos;
 - intensificação da simulação.
- Evolução para novas formas de guerra:
 - guerra da informação;
 - guerra com meios não letais;
 - guerra com zero baixas.
- A lição do Kosovo;

A recente guerra do Kosovo veio confirmar sem margem para qualquer dúvida a superioridade militar estratégica dos EUA, em todos os domínios em relação à Europa.

Esta superioridade resulta fundamentalmente do seu armamento, do seu equipamento, dos meios de transporte estratégico, do reabastecimento em voo, dos sistemas de comunicações, do reconhecimento, da vigilância, da teledetecção e do domínio de outras tecnologias críticas. Ou seja da superioridade da sua Indústria de Defesa.

O problema da Indústria de Defesa Europeia em relação aos EUA não é só um problema de dimensão, de organização do mercado mas sim sobretudo um “gap tecnológico”.
- A Competitividade.

A competitividade na Indústria de Defesa mais do que em qualquer outra indústria mede-se sobretudo pela superioridade tecnológica e pela “performance” e menos pelo custo dos equipamentos e dos sistemas de armas.

4. A INDÚSTRIA DA DEFESA EUROPEIA

Para os Europeus a Indústria de Defesa constitui, também, uma componente estratégica indispensável para garantir a capacidade de sus-

tentação das Forças Armadas e uma política de defesa credível e coerente.

Embora a produção da Indústria de Defesa possa ser considerada uma actividade económica, ela rege-se por factores que ultrapassam as considerações do mercado, da competitividade e da rentabilidade. Um país com elevados recursos, pode adquirir a maior parte do armamento e do equipamento militar. Muito mais difícil será possuir armamento nuclear e mísseis de médio ou longo alcance. Em qualquer dos casos toda esta panóplia de pouco serve, se não dominar a tecnologia, a operação e a manutenção dessas armas.

Contudo nenhum País Europeu pode ter uma Indústria de Defesa para servir apenas as suas necessidades. É necessário criar um mercado único Europeu de defesa, institucionalizar uma Agência Europeia de Armamentos, isto é com o acordo de todos, normalizar, racionalizar, reestruturar, integrar e compatibilizar necessidades com capacidades de produção, evitando desperdícios e sobreposições, sem que esta profunda transformação se faça em benefício dos países com Indústria de Defesa mais desenvolvida, mas onde ao contrário todos tenham o seu espaço próprio. A Indústria de Defesa Europeia tem de ser competitiva para sobreviver. Contudo essa competitividade não pode ser medida apenas pela rentabilidade económica directa, porque os benefícios que dela resultam, são também de ordem estratégica e por isso dificilmente mensuráveis, como sejam a independência Europeia em material de defesa, relativamente aos EUA ou as transferências de tecnologias para uso civil.

Os EUA dispendem com I&D defesa, financiada pelo Estado, três vezes mais que os países europeus e com a aquisição de equipamento de defesa duas vezes mais.

Como a competitividade depende da dimensão do mercado e da capacidade de inovação tecnológica é difícil aos europeus ser competitivos, mas é uma questão de independência e de sobrevivência.

O cenário em que se insere a indústria de defesa europeia pode caracterizar-se em termos gerais por:

- retracção do mercado;
- aumento da competitividade;
- globalização da economia e do mercado;
- dispersão e reduzida dimensão das unidades de produção;

- sobrecapacidade e sobreposição de produções em mercados reduzidos à dimensão nacional.

Perante esta situação agravada pelo processo de reestruturação da Indústria de Defesa dos EUA que se encontra muito mais avançada, a reestruturação da Indústria de Defesa Europeia torna-se crítica e muito urgente.

No caso da Indústria de Defesa não podemos esperar que a liberalização do mercado e da produção possam por si só resolver a situação.

Nos EUA em que a Indústria de Defesa é toda privada, a reestruturação fez-se impulsionada, leia-se forçada, pelo Departamento de Defesa e com o apoio financeiro muito elevado, em verbas para financiar os custos da reestruturação, para a I&D e para encomendas.

Da mesma forma na Europa a reestruturação da Indústria de Defesa só pode ter sucesso com o acordo de todos os países Europeus e com forte apoio financeiro que todos devem suportar equitativamente. Torna-se assim necessário:

- aumentar a dimensão das empresas e diminuir o número de trabalhadores, por fusões, integrações, parcerias e acordos diversos;
- alargar o mercado ao espaço europeu;
- normalizar as especificações técnicas dos equipamentos e sistemas;
- coordenar e agrupar as aquisições das Forças Armadas dos países europeus;
- desenvolver novos equipamentos e sistemas para novos cenários de emprego;
- investir em I&D e em novas instalações de produção;
- adequar a capacidade de produção ao mercado europeu e à exportação.

Trata-se de um processo muito complexo que não pode ser feito em benefício dos países Europeus com a Indústria de Defesa mais desenvolvida e à custa dos países com menor dimensão, por várias ordens de razão:

- para que a Indústria de Defesa Europeia possa ter sucesso é necessário aproveitar todas as capacidades e toda a inteligência de todos os Países Europeus;

- para que todos os países aceitem abrir o mercado e contribuir financeiramente é necessário que todos sejam beneficiados;
- é possível encontrar soluções onde a Indústria de Defesa de cada país Europeu, tenha o seu espaço próprio.

Se os governos dos países Europeus se conseguissem entender e encontrar, num justo equilíbrio, uma solução satisfatória para a Indústria de Defesa Europeia, em que todos os países fossem globalmente beneficiados, isso poderia constituir o passo mais importante para a definição de uma identidade europeia de segurança e defesa.

O problema é que o tempo corre contra a reestruturação da Indústria de Defesa Europeia. Se os países Europeus não se entenderem e não forem tomadas medidas urgentes é toda a Indústria Europeia de Defesa que está em causa. Neste caso não podem ser as leis do mercado a resolver o problema.

E porque o tempo urge o que se está a passar na Europa, é o acentuar da tendência para que a reestruturação da indústria e do mercado se faça pela iniciativa separada dos Estados e da própria indústria, que ao privatizar-se se torna mais independente. Nos EUA, como referimos, o Governo liderou e forçou a indústria a acompanhar, mesmo que para isso, tivesse nalguns casos, financiado os custos directos da reestruturação. Na Europa a intervenção dos Estados é mais lenta e como cada um age de per si, é mais individualizada.

Nalguns casos, os Governos dos grandes Países têm desenvolvido iniciativas conjuntas, como é caso dos quatro (Alemanha, França, Itália e Reino Unido) que criaram a OCCAR – (Organização de Cooperação no Domínio do Armamento) ou dos seis que assinaram a Carta de Intenções sobre o Armamento (os quatro mais a Espanha e a Suécia), ou ainda das negociações sobre a Agência Europeia de Armamento no quadro da União da Europa Ocidental, contudo ainda longe de um acordo global.

Esta situação é inaceitável para Portugal e para os industriais dos outros países europeus (Áustria, Bélgica, Dinamarca, Finlândia, Grécia, Holanda, Noruega, Portugal, e Turquia), que assinaram um Memorando para defenderem em conjunto os seus interesses.

Por outro lado a indústria à medida que se privatiza vai tomando iniciativas de alianças e fusões, que por vezes não agradam e entram em conflito com os respectivos Estados nacionais, de que resulta uma situação de descoordenação e de alguma incerteza, mas também de criação de situações de facto que vão forçar os Estados a acompanhar e tomar decisões.

Perante esta situação algo fluida mas que vai evoluindo para uma concentração irreversível, os governos Europeus têm de agir politicamente em conjunto.

Estamos certos que tal é ainda possível, caso exista a vontade política e cada um seja capaz de abdicar dos egoísmos e orgulhos nacionais em benefício de um projecto comum para todos vantajoso.

5. A ESTRATÉGIA PARA A NOSSA INDÚSTRIA DE DEFESA – NOVAS ORIENTAÇÕES

Todos estamos de acordo que:

- a Indústria de Defesa deve ser reestruturada e compatível com a dimensão da procura;
- os sectores obsoletos e economicamente inviáveis devem ser encerrados, salvo se imperativos de Defesa Nacional não o permitirem;
- deve ser racionalizada e orientada para maior eficiência e produtividade, de modo a ser competitiva em mercados alargados;
- no quadro da integração e consolidação da Indústria de Defesa Europeia a nossa Indústria de Defesa deve procurar alianças estratégicas com parceiros estrangeiros;
- a LPM deve ser usada para aumentar as aquisições à Indústria de Defesa e obter contrapartidas.

Contudo estas orientações que resumimos são necessárias mas não são suficientes.

A Indústria de Defesa assume cada vez mais um carácter estratégico e de competição entre áreas geográficas e alianças.

A evolução da União Europeia no quadro de Amsterdão e Maastricht, com a PESC – Política Externa e de Segurança Comum e a IESD e a Iden-

tidade Europeia de Segurança e Defesa, acentuam a necessidade da Europa construir uma nova Indústria de Defesa como factor essencial de construção da sua própria defesa.

Portugal neste cenário está muito desconfortável tendo em conta a dimensão e a capacidade tecnológica da nossa Indústria de Defesa, mas por outro lado, se formos capazes, existe um mercado de grande dimensão com exigências de elevado nível tecnológico que nos pode ser aberto.

Fizemos a reestruturação que pudemos com a nossa Indústria de Defesa, mas temos agora de ir bem mais longe se quisermos sobreviver.

De qualquer modo somos compradores de armamento e equipamento militar e seremos no quadro da UE financiadores do apoio à Indústria de Defesa Europeia. Por isso temos o direito de obter apoios da UE, mas por outro lado temos a obrigação de por nós próprios nos prepararmos para ter capacidade científica e tecnológica.

Existem nas nossas Universidades equipas científicas de grande nível, nalguns casos dispondo de laboratórios equipados com o que de melhor existe no mundo. Podemos afirmar que muito do trabalho que estas equipas realizam está a beneficiar indústrias de outros países e muito pouco a Indústria Nacional.

A Indústria de Defesa, por ter exigências de elevado nível C&T para o seu desenvolvimento e porque só assim pode ter um lugar na consolidação da Indústria de Defesa Europeia, poderia ser a parceira indicada para canalizar a capacidade e as potencialidades das nossas Universidades em benefício do País.

É que no mundo de hoje e à nossa dimensão só tem interesse possuir Indústria de Defesa se esta se situar em nichos de mercado de elevado nível tecnológico. Doutra modo não seremos competitivos.

Para isso é também necessário que o MDN aplique verbas significativas em Projectos de I&D Defesa envolvendo as nossas Universidades e a Indústria.

Não podemos fazer tudo isto sozinhos, temos de o fazer com os nossos parceiros na UE em primeiro lugar e também com os EUA quando isso for do nosso interesse. Participar mais activamente nos Programas EUCLID e EUROFINDER e em projectos bilaterais e multilaterais.

Consideramos que estas são medidas necessárias, diria mesmo indispensáveis, para permitir a cooperação e outras formas de aliança entre a nossa Indústria de Defesa e a Indústria Europeia.

As perspectivas que esboçamos evidenciam bem que as exigências do mercado da defesa serão cada vez maiores e a competição estratégica com os EUA vai obrigar a Europa a um esforço redobrado no domínio da I&D Defesa. Este é mesmo o único caminho possível e para sobreviver temos de começar já, porque estamos muito atrasados.

A nova orientação para a nossa Indústria de Defesa numa perspectiva de médio/longo prazo, passa assim por um esforço acrescido de I&D financiado pelo MDN e orientado para nichos de mercado em que as capacidades das Universidades e da nossa Indústria, conjugados com as necessidades das Forças Armadas, permitam adquirir “know-how” próprio e assim estabelecer alianças e parcerias com indústrias mais avançadas de outros Países.

6. CONCLUSÕES

A análise económica das despesas militares é algo de controverso e pouco aprofundado pelos economistas, principalmente pela dificuldade em encontrar indicadores fiáveis que relacionem a causa e o efeito.

Como indicador de comparação a relação despesas de defesa/produto interno bruto, embora privilegie o económico sobre as necessidades reais de defesa, permite tirar algumas conclusões.

O relacionamento entre a defesa e a economia contém duas ópticas diferentes e complementares: a **economia da defesa** ou seja o impacto das despesas da defesa relativamente à economia e a **defesa da economia** ou seja o valor da independência e dos benefícios para a economia, de um ambiente de estabilidade e segurança.

Neste quadro, assume particular relevância a Indústria de Defesa, porque embora ela se justifique por razões estratégicas, deve também satisfazer critérios de racionalidade económica.

Temos de ter em conta as novas regras básicas da filosofia económica: mercado, globalização e privatização, mas não podemos esquecer que elas não se podem aplicar integralmente à Indústria de Defesa.

Temos de considerar também que os armamentos e equipamentos adequados para os novos cenários de emprego das Forças Armadas evoluíram.

Estes condicionamentos estão a provocar uma profunda reestruturação da Indústria de Defesa, que começa a fazer-se por zonas geográficas, em

particular no espaço dos EUA, no espaço Europeu e no espaço da nova Federação Russa.

Os EUA avançaram primeiro e reduziram o número de empresas aumentando a sua dimensão, procurando adaptar a capacidade de produção ao mercado e melhorar a competitividade.

A Europa, para que a sua Indústria de Defesa possa sobreviver, tem de à sua escala e dimensão, fazer o mesmo, mas neste caso, com a agravante de além disso, ter de alargar o mercado ao espaço Europeu, racionalizar, normalizar, limitar a sobreposição de produções e investir muito mais em I&D. Tudo isto relativamente a uma oferta e a uma procura fragmentada com Indústrias de Defesa em estádios de desenvolvimento muito diferenciados, mas que têm de se articular em conjunto e em que os interesses e a força dos mais desenvolvidos não pode esmagar os mais fracos. A Europa precisa de todos e tem de encontrar soluções para que cada um tenha o seu espaço próprio.

Portugal e a sua Indústria de Defesa têm de se enquadrar neste cenário envolvente e por um lado defender os seus interesses e os seus direitos no quadro da Aliança Atlântica, da União Europeia e da União da Europa Ocidental.

Por outro tem também de fazer um grande esforço de adaptação e preparação, para se poder ligar à Indústria de Defesa Europeia e para isso precisa de racionalizar e reestruturar, investir mais em I&D e aproveitar as oportunidades de contrapartidas da Lei de Programação Militar.