

***INSTITUTO DE ALTOS ESTUDOS MILITARES***  
**CURSO DE ESTADO-MAIOR**

2002/2004



**TRABALHO INDIVIDUAL DE LONGA DURAÇÃO**

**DOCUMENTO DE TRABALHO**

**O TEXTO CORRESPONDE A TRABALHO FEITO DURANTE A FREQUÊNCIA DO CURSO NO IAEM, SENDO DA RESPONSABILIDADE DO SEU AUTOR, NÃO CONSTITUINDO ASSIM DOCTRINA OFICIAL DO EXÉRCITO PORTUGUÊS.**

*A Defesa Económica como Componente da Defesa Nacional*

**Henrique Manuel Martins Veríssimo**  
**Major ADMIL**

## **A Defesa Económica como Componente da Defesa Nacional**

**Instituto de Altos Estudos Militares**  
**Outubro de 2003**

**“A era da cavalaria chegou ao fim;  
sucedeu-lhe a dos sofistas, economistas e contabilistas.”**

**EDMUND BURKE**

À Cristina, minha esposa, pelo incedível apoio;  
ao Ricardo, meu filho, pelo exíguo tempo que lhe dediquei.

## **AGRADECIMENTOS**

O presente estudo tem um autor que assume por ele toda a responsabilidade.

Contudo, não teria sido possível concluí-lo sem a orientação inicial do TCor AM Rodrigues Lopes e, no seguimento, a orientação final do TCor AM Monteiro Varela.

Devo, contudo, sublinhar, com muita admiração pela disponibilidade manifestada, os inestimáveis contributos do Tenente-General Pinto Ramalho, dos Professores Doutores Amado da Silva, Nogueira Leite, Simões Lopes, Ana Roque e Luís Ferreira e dos Doutores João Salgueiro, Tavares Moreira, Walter Marques, Miranda Calha, Rocha de Matos e Paulo Veiga.

A todos os que tornaram possível a elaboração deste trabalho, um muito obrigado.

## **RESUMO**

A defesa de um Estado ou de uma colectividade sempre se baseou em diversas componentes; sendo o recurso à componente militar a sua forma mais absoluta e visível, nunca foi, mesmo assim, a única.

Porém, enquanto que, no passado, a defesa assentava quase que exclusivamente no vector militar, hoje, fruto de circunstâncias históricas bem conhecidas, as componentes não-militares tendem a assumir um papel mais importante e decisivo. Neste particular, a componente económica da defesa vem assumindo um protagonismo inigualável.

É que, as novas realidades globais elevaram exponencialmente a conflitualidade económica e trouxeram a lume um conjunto de ameaças de cariz não-militar que colocam, cada vez mais, em risco a segurança de um Estado. Contra tais ameaças, de nada servem as armas tradicionais da panóplia militar.

Num contexto de globalização e de forte integração económica na União Europeia (que sofrerá, em breve, novo alargamento), também Portugal tem de repensar a sua defesa nacional, à luz de um novo conceito de defesa que, de facto, garanta a segurança do País. Esse conceito, basear-se-á, necessariamente, numa forte articulação de todas as suas componentes, militares e não-militares, e onde a defesa económica surja de forma relevante. De facto, também para Portugal, a defesa económica é uma componente fundamental da defesa e é, precisamente, no contexto supracitado, que a sua necessidade se torna mais premente.

Contudo, o conceito de defesa económica tem, ele próprio, evoluído e, portanto, não faz hoje sentido falar de defesa económica nos moldes em que se fazia em décadas anteriores, em que a lógica predominante era a de imposição de uma economia proteccionista, administrativa e regulada. Actualmente, a defesa económica nacional deve ter por objectivo primordial criar e manter as condições de competitividade numa economia aberta, fortemente competitiva e conflitual.

Para tal, torna-se absolutamente essencial o estabelecimento de uma estratégia económica de defesa, devidamente integrada na estratégia global do Estado e onde este actue em parceria constante com os diversos agentes económicos nacionais.

Só deste modo Portugal assegurará a sua autonomia e se afirmará como País independente.

## **ABSTRACT**

The defense of a State, or group, has always rested upon a number of components; the military component, albeit the most visible one, has however not been the only one.

Whilst in the past, defense was almost exclusively based upon a military component, nowadays, it is the non-military ones that take on more important and decisive roles. Specifically, the economic component of defense is becoming more preponderant.

New global paradigms have increased economic conflict and brought forth a set of non-military threats which, increasingly put a State's security at risk. Traditional military means are powerless against such threats.

Within the context of globalization and European Union economic integration (which will soon be extended again), Portugal must rethink its national defense strategy in order to effectively guarantee the country's security. This strategy must necessarily rest upon a strong link of all its components, military and non-military, where economic defense is approached as a fundamental element. In fact, the economic defense is a fundamental component for Portugal's defense and, in the above context, the necessity is even more predominant.

However, the concept of economic defense has evolved itself, and it makes no sense to think of it as in previous decades, when the predominant logic was one of imposing a protectionist, bureaucratic and regulated economy. Nowadays, national economic defense must strive to create and maintain the conditions for a high degree of competition in an open market economy.

With this objective, it is absolutely essential to establish a national economic defense strategy, integrated within the context of the overall State strategy, where the State constantly works in partnership with multiple national economic agents.

Only in this way will Portugal secure its autonomy and assert itself as an independent country.

## ÍNDICE

<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>1</b>
<b>Definição do Contexto e Introdução ao Problema.....</b>	<b>1</b>
<b>Definição do Objectivo da Investigação .....</b>	<b>1</b>
<b>Importância do Estudo.....</b>	<b>1</b>
<b>Delimitação do Estudo .....</b>	<b>3</b>
<b>Metodologia.....</b>	<b>3</b>
<b>Organização do Estudo .....</b>	<b>5</b>
<b>I. EVOLUÇÃO DO CONCEITO DE DEFESA .....</b>	<b>6</b>
<b>II. O NOVO SISTEMA ECONÓMICO INTERNACIONAL: QUADRO DE AMEAÇAS, PERIGOS E RISCOS PARA OS ESTADOS .....</b>	<b>7</b>
<b>III. A COMPONENTE ECONÓMICA DA DEFESA: DEFESA ECONÓMICA .....</b>	<b>13</b>
<b>III.1. Economia e Defesa: Estratégia Económica de Defesa .....</b>	<b>13</b>
<b>III.2. Defesa Económica .....</b>	<b>14</b>
<b>IV. DEFESA ECONÓMICA, DEFESA NACIONAL E POLÍTICA DE DEFESA NACIONAL .....</b>	<b>15</b>
<b>IV.1. Defesa Económica e Conceito de Defesa Nacional .....</b>	<b>15</b>
<b>IV.2. Defesa Económica e Política de Defesa Nacional .....</b>	<b>17</b>
<b>IV.3. Defesa Económica e Estratégia de Defesa Nacional.....</b>	<b>18</b>

<b>V. A DEFESA ECONÓMICA NACIONAL NO DUPLO CONTEXTO DA GLOBALIZAÇÃO E DA INTEGRAÇÃO NA UNIÃO EUROPEIA.....</b>	<b>19</b>
<b>VI. INSTRUMENTOS DE DEFESA ECONÓMICA NACIONAL. O PAPEL DO GOVERNO .....</b>	<b>23</b>
<b>VI.1. O Novo Paradigma da Defesa Económica .....</b>	<b>23</b>
<b>VI.2. A Competitividade: o Grande Desafio da Defesa Económica.....</b>	<b>25</b>
<b>VI.2.1. O Papel do Governo nas Condições dos Factores</b>	<b>26</b>
<b>VI.2.1.1. Educação .....</b>	<b>26</b>
<b>VI.2.1.2. Ciência e Tecnologia .....</b>	<b>26</b>
<b>VI.2.1.3. Capital .....</b>	<b>27</b>
<b>VI.2.1.4. Infra-estruturas.....</b>	<b>28</b>
<b>VI.2.1.5. Informação.....</b>	<b>28</b>
<b>VI.2.2. O Papel do Governo nas Condições de Procura</b>	<b>29</b>
<b>VI.2.2.1. Política de Compras Públicas.....</b>	<b>30</b>
<b>VI.2.2.2. Política de Regulamentação .....</b>	<b>31</b>
<b>VI.2.3. O Papel do Governo nas Indústrias Relacionadas e de Suporte</b>	<b>31</b>
<b>VI.2.4. O Papel do Governo na Estratégia, Estrutura e Rivalidade Empresariais</b>	<b>31</b>
<b>VI.2.4.1. Objectivos .....</b>	<b>31</b>
<b>VI.2.4.2. Internacionalização de Empresas .....</b>	<b>32</b>
<b>VI.2.4.2.1. Investimento Directo Estrangeiro (IDE).....</b>	<b>32</b>
<b>VI.2.4.2.2. Política Comercial .....</b>	<b>34</b>
<b>VI.2.4.2.3. Diplomacia Económica .....</b>	<b>35</b>
<b>VI.2.4.3. Rivalidade Empresarial.....</b>	<b>35</b>
<b>VI.2.4.3.1. Políticas de Desregulamentação.....</b>	<b>36</b>
<b>VI.2.4.3.2. Política de Privatizações. Centros de Decisão Nacionais.....</b>	<b>36</b>
<b>VI.2.4.3.2.1. Política de Privatizações .....</b>	<b>36</b>
<b>VI.2.4.3.2.2. Centros de Decisão Nacionais .....</b>	<b>37</b>
<b>VI.3. Funcionamento Geral da Economia Nacional e Ameaças: o Outro Desafio da Defesa Económica.....</b>	<b>41</b>
<b>VII. DEFESA ECONÓMICA E ORGANIZAÇÃO DA DEFESA NACIONAL .....</b>	<b>43</b>

<b>CONCLUSÕES E PROPOSTAS .....</b>	<b>45</b>
Conclusões .....	46
Propostas .....	49
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>51</b>
<b>APÊNDICES .....</b>	<b>74</b>
<b>APÊNDICE 1 – ENTIDADES ENTREVISTADAS .....</b>	<b>75</b>
<b>APÊNDICE 2 – EMPRESAS MULTINACIONAIS .....</b>	<b>77</b>
<b>APÊNDICE 3 – GUERRA ECONÓMICA .....</b>	<b>78</b>
<b>APÊNDICE 4 – DEFESA ECONÓMICA E ÚLTIMA REVISÃO DO CEDN .....</b>	<b>80</b>
<b>APÊNDICE 5 – A CRISE DO ESTADO-NAÇÃO .....</b>	<b>84</b>
<b>APÊNDICE 6 – DETERMINANTES DA COMPETITIVIDADE NACIONAL .....</b>	<b>85</b>
<b>APÊNDICE 7 – FACTORES DETERMINANTES DO IDE .....</b>	<b>86</b>
<b>APÊNDICE 8 – ORGANIZAÇÃO GERAL DA DEFESA NACIONAL (INTERDEPARTAMENTAL) .....</b>	<b>87</b>
<b>ÍNDICE ONOMÁSTICO .....</b>	<b>88</b>
<b>ÍNDICE REMISSIVO .....</b>	<b>92</b>

## **INTRODUÇÃO**

### **Definição do Contexto e Introdução ao Problema**

Não vão muito recuados os tempos em que ao factor económico se atribuía diminuta importância no domínio da conflitualidade internacional. Eram os aspectos político-militares que tinham uma acção preponderante e decisiva pelos resultados espectaculares obtidos. A defesa<sup>1</sup> assentava quase que exclusivamente no vector militar.

Este conceito de defesa, demasiado estreito, foi ultrapassado pelos acontecimentos e, actualmente, a componente militar parece já não ter, por si só, condições para assegurar uma efectiva defesa nacional no quadro das relações internacionais contemporâneas<sup>2</sup>. Particularmente os países que não reúnem condições para entrar na competição dos meios militares (como parece ser o caso de Portugal) e que se encontram, portanto, mais vulneráveis, têm uma necessidade (e obrigação) acrescida de preparar a sua defesa envolvendo todas as suas componentes: militares e não-militares.

Neste particular, a componente económica da defesa assume, hoje, para muitos países, uma importância fundamental.

O **problema** que se nos depara é, pois, o de enquadrar a defesa económica como uma componente basilar da defesa nacional.

### **Definição do Objectivo da Investigação**

O objectivo da investigação que pretendemos levar a efeito é o de demonstrar que a defesa económica é um dos pilares fundamentais em que deve assentar a defesa nacional e determinar a forma que a mesma deve assumir.

### **Importância do Estudo**

A proposta da realização deste estudo partiu da nossa percepção de que a defesa nacional tem sido perigosamente confundida com defesa militar.

---

<sup>1</sup> Doravante, utilizar-se-á indistintamente os termos “defesa” e “defesa nacional”, sendo que o primeiro será mais frequentemente aplicado no contexto genérico das Nações, enquanto que o segundo no contexto nacional.

<sup>2</sup> O que não significa que tenha perdido importância. De facto, “em relação ao passado o factor militar perdeu autonomia enquanto factor estruturante, mas ampliou consideravelmente o seu domínio de aplicação, bem como viu extraordinariamente aumentada a frequência com que é solicitado” (Pinto, 2000, 109). Como também refere K. Zukrowska (2000, 270), “*the hard dimension of security (military) has not totally disappeared, although the role of this factor is changing*”.

Numa óptica alargada de defesa nacional e na presunção de que não existe completa autonomia política sem um determinado grau de autonomia económica<sup>3</sup>, na realidade actual, em que a perda de independência nacional por via militar é uma possibilidade cada vez mais remota, em que, fruto do processo de globalização, as fronteiras económicas nacionais são cada vez mais ténues e em que o processo de integração na União Europeia (UE) se tem caracterizado por sucessivas perdas de soberania, a economia - e, portanto, a componente económica da defesa nacional - reveste-se de uma importância fundamental.

É que não há defesa forte baseada numa economia fraca. É oportuno lembrar que a existência de sistemas globais, a cooperação e a integração económica, a emergência de actores erráticos, as redes cruzadas de superempresas e suas associadas, fazem do actual sistema económico mundial o palco propício à guerra económica. Como refere Walter Marques (2001, 2), “vivemos num mundo em que os conflitos se caracterizam pela preocupação de aniquilar não apenas o aparelho militar, mas também e em muitos casos, sobretudo, o aparelho económico. Por vezes o primeiro objectivo é mesmo excluído, por conveniência política e porque ele resultará fatalmente do enfraquecimento económico”. É por isso que, cada vez mais, muitos países consideram a defesa económica como um dos vectores vitais das suas defesas.<sup>4</sup>

A actualidade e pertinência deste estudo parece-nos bem patenteada, por um lado, na enorme preocupação que diferentes sectores da sociedade portuguesa têm manifestado, no que respeita à crescente ameaça de controlo dos centros de decisão estratégicos nacionais por actores económicos internacionais<sup>5</sup> (com especial incidência para os espanhóis<sup>6</sup>) e, por outro, na consciência publicamente afirmada pelas elites nacionais de que, no actual contexto económico europeu e mundial, o País, ou se afirma pela sua economia, ou define-se. Não existem fronteiras que o protejam.

---

<sup>3</sup> De facto, pode ser questionável que dependência económica signifique necessariamente dependência política, sendo aquela, contudo, uma evidente vulnerabilidade.

<sup>4</sup> A França, por exemplo, considera que são três as componentes da sua defesa nacional: defesa militar, defesa económica e defesa civil.

<sup>5</sup> Concretamente, a partir da publicação de um documento, subscrito por 40 personalidades nacionais, “Contributo para um Conceito Estratégico Nacional: A Importância dos Centros de Decisão Nacionais” (publicamente conhecido por “Manifesto dos 40”), que deu origem a aceso debate na sociedade portuguesa.

<sup>6</sup> Faz todo o sentido aqui referir que, por exemplo, alguns chegam mesmo a antever a economia como o esteio sobre o qual a Espanha poderá finalmente unificar a Península Ibérica num único Estado.

## **Delimitação do Estudo**

O estudo incide sobre a componente económica da defesa nacional, na sua vertente de defesa económica (defesa da economia).<sup>7</sup>

## **Metodologia**

A perspectiva de abordagem será a de encarar a defesa económica como uma das componentes não-militares da defesa nacional, no âmbito de um conceito alargado de defesa.

Assim sendo, a **questão central** que se nos coloca é a de determinar, no actual contexto de globalização e de forte integração na UE, qual a relevância que deverá ser atribuída à defesa económica como componente da defesa nacional e de que forma deverá a mesma ser conduzida.

As **questões derivadas** da anterior são as seguintes:

1. Que significado assume, actualmente, o conceito de defesa?
2. Quais as principais ameaças à segurança económica nacional, nomeadamente as que decorrem dos processos de globalização, por um lado, e de integração, por outro?
3. Qual o enquadramento e âmbito da componente económica da defesa (defesa económica)? Qual o peso relativo que lhe deve ser atribuído no cômputo de todas as componentes de defesa?
4. Em que medida Portugal tem concebido um conceito alargado de defesa nacional? Que preocupações com a defesa económica estão actualmente vertidas nos grandes documentos enformadores da política e da estratégia de defesa nacional? Neste particular, qual a necessidade de existência de uma estratégia económica nacional?
5. Numa economia globalizada e fortemente integrada na UE, fará, ainda hoje, sentido falar de defesa económica nacional? Em que medida a globalização e, principalmente, a integração europeia, vieram introduzir alterações no modo de encarar a defesa económica nacional?
6. Quais os principais desafios colocados a uma defesa económica nacional? Quais os vectores fundamentais sobre os quais a mesma deve incidir? Qual o papel do Estado ou, mais propriamente, do Governo (instrumentos de defesa económica)?

---

<sup>7</sup> A Economia da Defesa (ramo da ciência económica que estuda os efeitos da defesa sobre as escolhas económicas) não integra o âmbito do presente trabalho. Optou-se, igualmente, por não abordar a gestão de crises económicas (assunto que deverá ser integrado no âmbito de um qualquer estudo sobre o Sistema Nacional de Gestão de Crises) e a questão das indústrias nacionais de defesa (por esta ter vindo a ser largamente abordada noutros trabalhos individuais de recente elaboração).

7. Como deverá ser politicamente organizada a defesa nacional de forma a integrar todas as componente da defesa? Particularmente, que órgãos e entidades deverão estar envolvidos na defesa económica nacional?

Face às questões levantadas, admitimos como **hipóteses** para o nosso estudo as seguintes:

1. O conceito tradicional de defesa encontra-se ultrapassado, não tendo o vector militar, por si só, condições para assegurar uma efectiva defesa nacional;
2. Sobre a economia nacional pende um conjunto diversificado de ameaças que podem comprometer seriamente a segurança nacional;
3. A componente económica da defesa nacional (defesa económica) é, a par de outras, uma componente fundamental da defesa nacional; o seu objecto principal é a defesa da economia nacional;
4. Portugal tem adoptado um conceito de defesa demasiado restrito. A componente económica da defesa nacional (defesa económica) não está devidamente alicerçada nos grandes documentos enformadores da política e da estratégia de defesa nacional; a definição de uma estratégia económica devidamente integrada na estratégia global do Estado é um aspecto absolutamente fundamental para a defesa nacional;
5. Decorrente dos processos de globalização e de integração, o Estado viu reduzidos os seus poderes, nomeadamente para actuar na ordem económica interna. No entanto, a necessidade de uma defesa económica mantém-se, tendo o papel do Estado evoluído para outras formas de actuação;
6. A defesa económica nacional está hoje confrontada com novos desafios, o que exige do Estado novas formas de actuação;
7. A defesa nacional deve ter um carácter permanente e âmbito interministerial, envolvendo uma actuação coordenada dos vários órgãos do Estado envolvidos nas diversas componentes da defesa (entre as quais a defesa económica).

O **percurso metodológico** utilizado foi o da intensa pesquisa bibliográfica (vide Bibliografia) aliada a um trabalho de campo baseado essencialmente na realização de contactos pessoais e entrevistas ao mais alto nível (vide Apêndice 1 – Entidades Entrevistadas) em órgãos estatais (ministérios e comissões parlamentares da Assembleia da República), associações empresariais (Associação Industrial Portuguesa - AIP e Associação Portuguesa de Bancos - APB) e profissionais (Ordem dos Economistas), estabelecimentos de

ensino superior universitário (Universidade Autónoma de Lisboa, Universidade Católica, Universidade Nova de Lisboa), empresas nacionais (ANA-Aeroportos e Grupo Mello) e estrangeiras (Ernst & Young), assim como a pensadores militares e civis com preocupações na área da defesa nacional.

### **Organização do Estudo**

Para responder às questões levantadas no início do presente estudo propõe-se, numa primeira fase, fazer uma abordagem sobre a evolução do conceito de defesa, tentando chegar àquela que é a sua concepção actual; seguidamente, definir o sentido evolutivo do quadro de ameaças, perigos e riscos que pairam sobre a segurança económica dos Estados, em geral, e de Portugal, em particular; numa terceira fase, enquadrar e definir o âmbito da defesa económica, aquilatando da sua relevância; numa quarta fase, relacionar a defesa económica com o conceito de defesa adoptado em Portugal e obter uma panorâmica dos aspectos de defesa económica que se encontram vertidos nos dois principais documentos enformadores da política e da estratégia de defesa nacional: o Programa do Governo (PG) e o Conceito Estratégico de Defesa Nacional (CEDN); simultaneamente, discorrer sobre a necessidade de uma estratégia económica nacional; numa quinta fase, avaliar a necessidade de uma defesa económica nacional no duplo contexto da globalização e da integração económica na UE, começando por determinar quais as funções anteriormente assumidas pelo Estado que deixaram de o ser; numa sexta fase, chegar a um novo paradigma da defesa económica e partir para a definição daquelas que deverão ser as grandes áreas de intervenção governamental no âmbito da defesa económica nacional para depois, numa sétima fase, apresentar um modelo de estrutura e organização sobre o qual a mesma poderá assentar; por fim, extrair as conclusões e fazer as recomendações julgadas adequadas.

## **I. EVOLUÇÃO DO CONCEITO DE DEFESA**

A defesa de um Estado ou de uma colectividade sempre se revestiu de múltiplos e variados aspectos. Sendo o recurso à guerra clássica a sua forma mais absoluta e visível, nunca foi, mesmo assim, a única.

A História mostra-nos que o conceito de defesa nacional tem sofrido diversas evoluções, nomeadamente no seu âmbito. Assim, até à era napoleónica apenas pesava nos conflitos o potencial dos exércitos. Com Napoleão surgiu o conceito de “Nação armada” que adquiriu toda a propriedade no decorrer da Primeira e, sobretudo, da Segunda Guerra Mundial (globalização do esforço de guerra). Simultaneamente, a clássica distinção entre combatentes e não combatentes tornou-se cada vez mais subtil e tende, de certo modo, a desaparecer por completo.

Acresce que a evolução do sistema político internacional tem contribuído para atenuar a tradicional barreira entre tempo de paz e tempo de guerra. As relações internacionais têm sido caracterizadas por múltiplas interações de carácter violento, a maioria das quais sem recurso ao emprego do vector militar. Como refere Joaquim Aguiar (1989, 37), as alianças militares do pós-guerra e os sucessivos equilíbrios de poderes militares criaram um ambiente - estratégico, político e cultural – em que a ameaça de guerra foi substituída pelo estado necessário de não-guerra, o que não poderia deixar de ter grandes implicações nas concepções de defesa, conduzindo-as para áreas que cada vez menos se referenciam a questões de tipo estritamente militar.

Os próprios conceitos de independência, soberania e fronteira dos Estados têm sofrido uma evolução imposta pelas circunstâncias que determinaram alterações no conceito de defesa. O processo de globalização, por um lado, e de integração, por outro, fazem com que a independência dê lugar à interdependência (assim se criando condicionalismos que interferem na ordem interna dos respectivos Estados), que a soberania nacional passe a ser partilhada e que as fronteiras físicas dos Estados sejam cada vez mais transparentes. “E na medida em que se altera o conteúdo da noção de independência nacional, do grau de autonomia da ordem interna de cada país, vai-se alterar a noção de defesa, quanto mais não seja porque perde sentido continuar a defender o que já não existe nos termos em que tradicionalmente era colocado” (Aguiar, 1989, 37).

A noção tradicional de defesa, centrada na questão militar, torna-se, assim, irrelevante, quando a acção militar fica condicionada pelos novos factores da conflitualidade intensa em

todas as áreas em que se torna possível e necessário obter superioridade.<sup>8</sup> O espaço da conflitualidade não se limita à defesa das fronteiras físicas, mas é o espaço de toda a sociedade onde possam existir vulnerabilidades (não apenas militares, nem sobretudo militares), assim como o espaço de afirmação nacional (através de meios não apenas militares, nem sobretudo militares).

A defesa assume hoje um carácter totalizante, em que a tradicional especialização militar tem dado lugar à generalização e onde “o hábito de reduzir as tarefas da defesa à actividade das Forças Armadas tende a tornar-se cada vez mais obsoleto” (Lachaux, 1977, 16). A lógica da defesa totalizante abarca a necessidade de protecção de todas as vulnerabilidades nacionais pois que qualquer uma delas (não só as militares, nem predominantemente as militares) pode pôr em causa a segurança de um Estado.

## **II. O NOVO SISTEMA ECONÓMICO INTERNACIONAL: QUADRO DE AMEAÇAS, PERIGOS E RISCOS PARA OS ESTADOS**

Desde a Segunda Guerra Mundial que o sistema económico internacional tem evoluído para uma economia realmente global.<sup>9</sup> Neste novo contexto, todas as economias nacionais e regionais interagem fortemente, mas nenhuma delas, por si só, consegue impor a sua vontade às restantes. No entanto, a possibilidade de arrastamento das pequenas economias pelas grandes, provocando a secundarização dos interesses daquelas, constitui, para Walter Marques<sup>10</sup>, a principal ameaça à maioria dos países. “Uma multiplicidade de oportunidades e ameaças derivam, por um lado, da cooperação e colaboração e, por outro, da competição e do conflito” (Kotler, 1997, 25).

Esta revolução económica global inclui várias revoluções, a começar pela dos mercados, que fez emergir “uma rede de fluxos financeiros diários que passam pelas bolsas de valores de todo o mundo e onde, minuto a minuto, podem pôr-se em causa empresas, moedas

---

<sup>8</sup> “*In the past, the security model was based mainly on hard security dimensions (military), while the soft dimensions (non-military) played a limited role. In the contemporary stage of international relations, the roles of both soft and hard dimensions have changed, which means that the soft are now taking the lead*” (Zukrowska, 2000, 269).

<sup>9</sup> Segundo Michel Klen (2000, 102) o fenómeno da globalização - ligado à revolução tecnológica da comunicação que provocou uma multiplicação de trocas à escala planetária – foi provocado, essencialmente, por dois factores: o primeiro, de natureza geopolítica, está ligado ao fim da guerra fria que consagrou a vitória incontestável do capitalismo e abriu ao desenvolvimento um vasto mercado que assim se conectou aos grandes circuitos do comércio internacional; o segundo, de natureza científica, foi estimulado pela revolução informática e das tecnologias da informação, estendida a todos os domínios da actividade humana e que veio permitir o surgimento de um novo tipo de relações económicas.

<sup>10</sup> Economista, Professor Universitário, Administrador de Empresas. Entrevista realizada em 06-10-2003.

ou títulos de países” (Macedo et al., 1999, 201). Segundo os autores (1999, 202) “a economia desmaterializou-se. O poder deixou de residir nos elementos materiais (...), como a terra os recursos naturais e as máquinas, e passou a assentar em factores imateriais, como o conhecimento científico, a alta tecnologia, a informação, a comunicação e a finança”.

Emergem assim novos poderes que transcendem as estruturas estatais e um poder mundial que escapa ao Estado-Nação. É muitas vezes um poder sem rosto, do qual se desconhecem os protagonistas. Em diversos campos surgem “impérios económicos de um novo tipo que elaboram as suas próprias leis, deslocam os seus centros de produção, transferem os seus capitais à velocidade da luz e fazem investimentos de um extremo ao outro do planeta. Não conhecem fronteiras, nem Estados, nem culturas. Zombam das soberanias nacionais. Indiferentes às consequências sociais, especulam contra as moedas, provocam recessões e dão lições aos governos” (Ramonet, 1999, 68).<sup>11</sup>

A estruturação de uma nova ordem económica, com todos os fenómenos associados à globalização, acarreta, pois, novos e continuados desafios para os Estados e cria, aos mesmos, problemas de segurança distintos dos tradicionais.

A globalização pressupõe, em primeiro lugar, para o Estado, uma crescente perda de controlo sobre a sua economia assim como uma redução na sua autonomia para executar políticas económicas. Na opinião de Ramonet (1999, 58) “a mundialização liquidou o mercado nacional que é um dos fundamentos do poder do Estado-Nação. Anulando-o, ela modificou o capitalismo nacional e diminuiu o papel dos poderes públicos. Os Estados já não têm os meios para se oporem aos mercados. (...) Não têm meios para frear os formidáveis fluxos de capitais ou para enfrentar a acção dos mercados contra os seus interesses e os interesses dos seus cidadãos”.<sup>12</sup> O mercado passou a ser “uma entidade rígida, independente das decisões do Estado, porque o que conta é a capacidade competitiva, com os consumidores a procurarem o produto mais competitivo sem terem de olhar à nacionalidade do produtor”.<sup>13</sup> O Estado, por sua vez, deixou de poder administrar o preço relativo dos factores produtivos, limitando-se a gerir a dívida pública, a taxa de juro e a taxa

---

<sup>11</sup> O autor (1999, 71) refere-se, particularmente, aos “grandes senhores do mercado” e aos “mastodontes da finança internacional”, cujas actividades podem desencadear a “desestabilização económica de qualquer país”. E ilustra com a crise financeira do México, desencadeada em Dezembro de 1994 pela repentina saída de capitais do país, o que veio a originar “o mais importante esforço financeiro feito na história económica moderna a favor de um país” (1999, 71), traduzido num empréstimo internacional maciço que lhe permitiu escapar à falência. O México “deixou aí uma parte da sua soberania nacional” (Ramonet, 1999, 51).

<sup>12</sup> “O factor de hegemonia deixou de ser o território, a população e os recursos, para passar a ser a mobilidade: o Estado nacional estava preparado para controlar os espaços, mas tem muita dificuldade em poder operar no controlo dos fluxos, sobretudo no que se refere aos movimentos de capitais” (Aguiar, 2000,76).

<sup>13</sup> Carlos Tavares (2002, 29) afirma que “hoje não é importante, por muito que isso nos custe, saber se o produto foi produzido em Portugal ou noutra país qualquer”.

de câmbio (e, nos casos de união monetária, já nem isso) ou a distribuir subsídios (mas tendo de obedecer aos limites nos seus défices orçamentais)” (Aguiar, 2000, 65).

Acresce que, o progressivo desaparecimento das fronteiras económicas, provocado directamente pela globalização, pode induzir a tentação de que já não faz sentido uma realidade nacional. Alguns autores defendem mesmo que o efeito mais persistente da globalização é o emocional, manifestando-se pela sensação frustrante de perda de autonomia e de independência (González, 2000, 9).

Outro problema directamente decorrente do fenómeno da globalização económica está relacionado com o crescente poder das empresas multinacionais (vide Apêndice 2 – Empresas Multinacionais).

O verdadeiro poder destas empresas está na capacidade de influência política e económica que exercem nos diversos países onde se encontram implantadas<sup>14</sup>, assim como na influência determinante no desenvolvimento industrial e na criação de empregos nos países de acolhimento. É assim que, “pelo peso das suas decisões estratégicas e pela importância do reconhecimento social que granjeiam junto das populações que empregam, influem decisivamente nas políticas económicas a nível internacional, dominando centros de decisão política, em suma, ‘governando’ efectivamente num espaço supranacional, em detrimento das opções ou dos critérios nacionais que se lhes oponham” (Mateus et al., 1995, 132).

Esta situação cria uma dependência real do Estado em relação a determinadas multinacionais, daí a insistência em conservar o capital de determinadas empresas estratégicas em mãos nacionais, associada a toda a controvérsia que sempre se gera relativamente ao investimento estrangeiro e à privatização de empresas públicas. De facto, como refere Ignacio Ramonet (1999, 59), um número cada vez maior de países, que venderam maciçamente as suas empresas públicas, tornaram-se propriedade de grandes grupos multinacionais que dominam sectores inteiros das suas economias e servem-se dos Estados para exercer pressões em fóruns internacionais e obter decisões políticas favoráveis à prossecução dos seus objectivos.

Além disso, redes internacionais de carácter mafioso e crime organizado constituem novas ameaças porque controlam toda a espécie de circuitos clandestinos (prostituição, contrabando, tráfico de drogas, tráfico de pessoas, venda de armas, disseminação nuclear, promoção e exploração da imigração ilegal). “O crime organizado transnacional constitui uma

---

<sup>14</sup> Casos há em que os Governos nacionais evitam tomar determinadas medidas que afectem as multinacionais, por um lado, porque estas, sentindo-se afectadas reagem com ameaças cuja concretização lesaria o Estado em questão e, por outro, porque receiam reacções de outros governos a cujos Estados essas empresas têm ligações.

forma de agressão externa e uma ameaça interna que é dirigida contra a vida das pessoas, a autoridade dos Estados e a estabilidade das sociedades” (Resolução do Conselho de Ministros n.º 6/ 2003, de 20 de Janeiro, ponto 6.4).

Para Pascal Boniface (2002, 103), para além dos graves problemas de saúde pública e de delinquência que suscitam (caso das drogas), são três as principais formas como estas actividades criminosas organizadas ameaçam os Estados: os recursos económicos gerados nestas economias paralelas<sup>15</sup> infiltram-se – através do branqueamento de capitais<sup>16</sup> – na actividade económica regular dos Estados, enfraquecendo-a; as redes transnacionais comprometem a integridade territorial dos Estados e ameaçam a sua soberania, pois violam constantemente as suas fronteiras; por último, a corrupção de funcionários e de responsáveis políticos e económicos enfraquece o Estado<sup>17</sup>.

Acresce que, segundo o autor (2002, 105), “a luta contra o branqueamento do dinheiro da droga enfrenta dificuldades acrescidas. As modernas tecnologias de comunicação permitem trocar milhões de dólares por via electrónica e os operadores são extremamente difíceis de identificar. O congelamento e o confisco das somas geradas pela droga tornam-se, além disso, mais delicados por causa da desregulamentação dos mercados financeiros e da proliferação de paraísos fiscais, que, também eles, escapam a qualquer controlo, apesar da colocação no Índice<sup>18</sup>, de alguns desses países pela comunidade internacional<sup>19</sup>. A isto vem juntar-se, na maior parte dos países, a dificuldade em levantar o sigilo bancário para determinadas transacções e, num número ainda considerável de países, o carácter anónimo dos fundos e sociedades que gerem avultados activos internacionais, sem que a lei os obrigue a manter uma contabilidade ou a desvendar a identidade dos seus proprietários”.

Os crescentes atentados aos ecossistemas nacionais (poluição marítima, utilização abusiva dos recursos marinhos em águas territoriais e destruição florestal, entre outros) são, também, hoje, percebidos como mais uma ameaça aos Estados.

Outros tipos de ameaças em crescente evolução são os atentados à segurança dos sistemas de informação dos Estados, sobretudo os que suportam as actividades vitais do

---

<sup>15</sup> Segundo o autor (2002, 105), o volume de negócios do crime organizado pode ser estimado em 800 mil milhões de dólares por ano. Se fosse um Estado, isso colocá-lo-ia em 7º lugar no *ranking* mundial em termos de PIB, à frente de países como a China, o Brasil, a Espanha, o Canadá ou a Rússia.

<sup>16</sup> Através, por exemplo, da constituição de sociedades-fantasma ou de investimentos maciços em bens imobiliários.

<sup>17</sup> O maior risco é o de tais redes de crime organizado adquirirem um tal poder num país que possam, através de ameaças ou de corrupção, influenciar as escolhas de um governo.

<sup>18</sup> Lista de países referenciados como paraísos fiscais associados ao branqueamento de capitais.

<sup>19</sup> É ainda de memória recente, a lista negra de 83 jurisdições *off shore* da autoria do ex-Ministro Oliveira Martins e o facto de, nos anos de 1999 e 2000, as Ilhas Cayman e as Bahamas terem surgido entre os principais destinos dos capitais nacionais (Rosa, 2003, 2).

funcionamento normal de um país, como é o caso da economia e das finanças. As empresas (os motores da economia de um país) são as principais visadas. Segundo Luís Ferreira<sup>20</sup> “os ataques aos sistemas de informação das empresas pode ter consequências desastrosas para a economia de um país e a ubiquidade da Internet não isenta Portugal de problemas”. Diagnósticos fundamentados mostram que as empresas em geral estão extremamente vulneráveis.<sup>21</sup> Mas, segundo o Professor, é no sector público que se podem verificar os menores níveis de protecção.

No mesmo sentido aponta Didier Lallemand<sup>22</sup> (1999, 12), para quem “*les atteintes à la sécurité des systèmes d’information, sur lesquels s’appuie désormais intégralement la vie de notre pays dans toutes ses composantes (communication, décision, gestion au niveau politique, administratif, économique et financier) sont devenues une menace parmi les plus nouvelles et les plus graves sur la continuité de la vie nationale*”.

A espionagem industrial constitui mais uma séria ameaça para os Estados pois que, para estes (e para os agentes económicos, em geral) a informação económica é um recurso absolutamente vital<sup>23</sup>. Para Christian Pierret<sup>24</sup>, “*les informations économiques ne sont pas des biens comme les autres; elles sont désormais des matières premières parmi les plus précieuses pour les entreprises*”. Segundo Pascal Boniface (2002, 111), desde o início dos anos 90 e da implosão do Pacto de Varsóvia que a informação económica se tornou uma das principais fontes de preocupação dos serviços secretos ocidentais”.<sup>25</sup>

De facto, se a tecnologia favorece os intercâmbios e produz riqueza, contribui igualmente para aumentar a vulnerabilidade das empresas e do Estado. Efectivamente, como refere o autor (2002, 117), os seus sistemas informáticos, ligados com ‘redes de redes’, encontram-se em contacto directo com o exterior, e as informações que contêm ficam desde logo susceptíveis de serem interceptadas, pirateadas e destruídas. O espectro do *Echelon* é um caso paradigmático. “ A rede, constituída por uma centena de satélites, capta as ondas

---

<sup>20</sup> Professor Universitário, Director do Departamento de Ciências e Tecnologias da Universidade Autónoma de Lisboa. Entrevista realizada em 25-07-2003.

<sup>21</sup> Um estudo publicado pela McKinsey no ano de 2002, dirigido a 344 empresas, evidenciou percentagens próximas dos 90% de empresas a apresentarem problemas de intrusão nos seus sistemas de informação.

<sup>22</sup> *Haut Fonctionnaire de Défense* (França).

<sup>23</sup> Afirma Ernâni Lopes (2000, 51) que “quem dominar a informação como matéria-prima da economia, domina a economia a nível mundial”.

<sup>24</sup> In *La Guerre de L’Info Aura Bien Lieu* [Em linha]. Disponível na WWW: [http://strategique.free.fr/archives/textes/ie/archives\\_ie\\_12.htm](http://strategique.free.fr/archives/textes/ie/archives_ie_12.htm).

<sup>25</sup> Philippe Caduc, Director-Geral da Agence pour le D’*développement de l’Information Technologique* (ADIT), refere que “100.000 personnes travaillent pour les services de renseignements américains, qui disposent d’un budget de 28 milliards de dollars par an, dont 30% à 40% affectés à des objectifs techniques, économiques et commerciaux”. In *La Guerre de L’Info Aura Bien Lieu* [Em linha]. Disponível na WWW: [http://strategique.free.fr/archives/textes/ie/archives\\_ie\\_12.htm](http://strategique.free.fr/archives/textes/ie/archives_ie_12.htm).

emitidas pelas rádios ou telemóveis, enquanto que as informações transmitidas por telefones, faxes ou servidores electrónicos são interceptadas por sistemas informáticos; os milhões de dados recolhidos são analisados pela *National Security Agency* (NSA). Determinadas empresas americanas (Lockheed, Boeing) dispõem assim de dados – em muitos casos confidenciais - “recolhidos nos seus próprios concorrentes, o que lhes confere grandes vantagens no desenvolvimento de determinados projectos ou na negociação de contratos” (Boniface, 2002, 116). Calcula-se que a espionagem económica levada a efeito através desta rede tenha levado à perda de muitos contratos por parte de empresas europeias.

No contexto da globalização, outras ameaças têm surgido com intensidade crescente, fragilizando, de igual modo, a economia dos Estados. De todas, são de destacar a imitação<sup>26</sup> e a contrafacção<sup>27</sup>.

Mais do que um sinal distintivo de produtos (bens e serviços), a marca<sup>28</sup> é hoje um fenómeno socioeconómico de grandes dimensões. Contudo, muitas empresas titulares de marcas registadas<sup>29</sup> debatem-se com a imitação e a contrafacção, fenómenos de dimensão alargada e de graves repercussões a nível económico<sup>30</sup>. De acordo com Lopes da Silva (2002, 6), tais ilícitos provocam, só no seio da UE, a perda de mais de 100.000 postos de trabalho por ano, com todas as consequências sociais e económicas que daí advêm. Para além das perdas que provocam directamente às empresas, provocam, ainda, uma importante quebra de receita fiscal para os Estados.

Consequência da globalização, têm-se desenvolvido os fenómenos de cooperação e de integração económica, unindo os Estados em torno de estruturas supra-estatais com o objectivo de melhorar a competitividade, estabelecendo um mercado amplo e razoavelmente protegido. Estes blocos económicos assumem, deste modo, uma forma de protecção, mas conduzem, em maior ou menor grau, a uma crescente perda de soberania para os Estados que os integram.<sup>31</sup>

Contudo, nestes grandes espaços a polarização das actividades económicas tende a aumentar, o que constitui mais uma ameaça para os países menos desenvolvidos que integrem

---

<sup>26</sup> Imitação: reprodução apenas semelhante de uma marca registada.

<sup>27</sup> Contrafacção: cópia integral não autorizada de uma marca registada.

<sup>28</sup> Marca: é um sinal distintivo que se coloca nos produtos de uma empresa para os distinguir dos oferecidos por outras empresas.

<sup>29</sup> Registrar uma marca confere ao titular a sua propriedade.

<sup>30</sup> Só em França, cerca de 500.000 artigos provenientes de contrafacção são interceptados todos os anos (Institut des Hautes Études de Défense Nationale, 65).

<sup>31</sup> Os Estados são colocados perante um *trade off*: por um lado, os ganhos e vantagens no plano da eficiência económica; por outro, os custos e desvantagens das cedências de soberania. Fazem-no por necessidade, uma vez que a teoria económica explica e justifica que se possam conseguir resultados mais vantajosos num grande espaço.

esses espaços. “A regra é: num grande espaço a actividade económica tende a convergir para as zonas onde têm melhores condições e, em termos relativos, tende a definir nas zonas onde existem condições piores” (Salgueiro, 2002, 78). Assim, os países onde se consegue imprimir maior dinamismo tendem a concentrar a actividade e o progresso, polarizando as oportunidades resultantes da integração em grandes espaços. Os países que não conseguem imprimir uma atitude dinâmica tendem a ficar economicamente mais fracos e, como já foi referido, não há fronteiras que os protejam.<sup>32</sup> Os movimentos de capitais procuram as áreas de maior produtividade dos factores de produção e o intervencionismo do Estado, no seu sentido tradicional de imposição de regras artificiais, só é possível em sociedades fechadas.

Referindo-se a algumas ameaças, perigos e riscos que acima foram arrolados, Ramonet (1999, 8) resume do seguinte modo: “contra tais ameaças, de nada servem as armas tradicionais da panóplia militar”. A resposta deve, pois, ser procurada nas componentes não-militares da defesa nacional, nomeadamente na sua componente económica.

### **III. A COMPONENTE ECONÓMICA DA DEFESA: DEFESA ECONÓMICA**

#### **III.1. Economia e Defesa: Estratégia Económica de Defesa**

O pensamento económico<sup>33</sup> abrange a quase totalidade dos problemas que se colocam às sociedades e aos indivíduos. “Mesmo os aspectos políticos – os da condução das sociedades organizadas – quase não existem em si próprios, porque não é possível considerar e equacionar qualquer problema nacional com responsabilidade(...) sem a presença do factor económico” (Júnior, 1987, 283).<sup>34</sup>

Economia e Política estão intimamente ligadas, assim como também o estão a Economia e a Estratégia.<sup>35</sup> A economia, grande palco de disputas e conflitos, constitui-se como uma arma na denominada guerra económica (vide Apêndice 3 – Guerra Económica) que se elevou exponencialmente na era da globalização.

---

<sup>32</sup> Neste particular, a posição de Portugal (já de si fragilizada) encontra-se fortemente ameaçada pelos novos países (novos «tigres») da Europa do Leste que integrarão a UE, pois estes “têm realizado sérios esforços de convergência para os padrões dos países mais desenvolvidos com algum sucesso” (Leite, 2002, 37) e encontram-se ainda em vantagem no que diz respeito à qualificação dos seus recursos humanos e à proximidade geográfica, quer dos mercados quer dos investidores europeus.

<sup>33</sup> Que se debruce sobre a forma de resolver um problema fundamental: afectar os recursos escassos disponíveis para atingir fins alternativos.

<sup>34</sup> De facto, como ensina Amado da Silva (In *Teoria Económica*. Curso de Mestrado em Gestão – Planeamento e Estratégia Empresarial, Universidade Autónoma de Lisboa – UAL, 2002), a ciência “Economia” é, na verdade, “Economia Política”, pois não é possível dissociar a Economia da Política.

<sup>35</sup> Abel Cabral Couto (1988, 81) refere a relação estreita existente entre a Política, a Estratégia e a Economia, surgindo estas como “dois dos grandes suportes” daquela.

De facto, a conflitualidade económica entre sociedades é, mais do que nunca, uma realidade omnipresente. “É uma conflitualidade que era pouco relevante no tempo das fronteiras bem definidas, das economias nacionais protegidas, das restrições aos movimentos de capitais, do isolamento relativo dos mercados de capitais. Agora esta conflitualidade é de tal modo relevante que nem sequer fica limitada à esfera económica em que primeiro se manifesta. É uma conflitualidade que tem efeitos vitais para a organização de cada sociedade, para os seus equilíbrios sociais, para as suas condições de desenvolvimento, para as suas possibilidades de afirmação no contexto internacional. É uma conflitualidade que faz das relações económicas um dos equivalentes possíveis da guerra nas sociedades contemporâneas, a área de expressão das oposições de vontades que caracterizam as relações estratégicas” (Aguiar, 1987, 27).

Note-se, contudo, que os “mecanismos que actuam por detrás da arma económica são políticos e estratégicos e não económicos. “A Economia é o instrumento”<sup>36</sup>, mas o racional é político-estratégico” (Duarte, 1997, 156).

A Economia surge, assim, como um dos mais influentes domínios de acção da estratégia global de um Estado.<sup>37</sup>

### **III.2. Defesa Económica**

Para o General Becam<sup>38</sup> “a defesa é um assunto essencialmente civil” dado que consiste “em tudo o que uma Nação pode fazer em tempo de paz sem recorrer à guerra”. De facto, como já anteriormente foi referido, a defesa militar já não tem, por si só, condições para assegurar uma efectiva independência nacional no contexto das relações internacionais contemporâneas.

O mesmo é dizer que, como afirma Pinto Ramalho<sup>39</sup>, a política de defesa é indissociável das restantes políticas sectoriais e abarca as mais variadas vertentes, entre as quais se aponta a componente económica como uma das mais preponderantes. “O desenvolvimento económico e social condiciona de forma determinante toda a vida nacional,

---

<sup>36</sup> Aliás, a Economia é, ela própria, uma ciência instrumental. “*Economy is not an objective itself, but rather the rational pursuit of some combinations of these objectives, where (static) efficiency means achieving maximum current welfare from existing capabilities*” (Spechler, 2000, 264).

<sup>37</sup> A estratégia económica é, de acordo com Cabral Couto (1987, 227), um ramo da Estratégia, sendo uma das estratégias gerais inseridas na denominada estratégia total (ou global) dos Estados.

<sup>38</sup> Citado por Lachaux (1977, 16).

<sup>39</sup> Tenente-General do Exército. Director-Geral de Política de Defesa Nacional do Ministério da Defesa Nacional. Entrevista realizada em 06-10-2003.

sendo por isso uma área chave também para a defesa. De facto, não faz hoje sentido falar em defesa nacional desligada da sua componente económica” (Nogueira, 1991, 36).<sup>40</sup>

O vector económico da defesa é – fruto da conflitualidade económica intensa a que, actualmente, se assiste – o que vem assumindo maior relevância nas sociedades actuais.<sup>41</sup> Esta é, também, a convicção de Pinto Ramalho<sup>42</sup>, para quem é, hoje, muito mais provável perder a independência e a soberania nacionais pela via económica do que pela via militar.

Em sentido literal, o conceito de defesa económica faz referência a dois conceitos: o de “defesa”, na acepção militar do termo e o de “economia”, entendida como o conjunto de mecanismos concorrentes para a produção e distribuição de recursos escassos (bens e serviços), com o fim de permitir a satisfação das necessidades humanas na sociedade.

A defesa económica, adiante caracterizada, deverá, então, ser entendida como a actividade desenvolvida pelo Estado no sentido de, face às reais ou potenciais ameaças, perigos e riscos, proteger e desenvolver a economia nacional, minimizando as suas vulnerabilidades e maximizando as suas potencialidades.

#### **IV. DEFESA ECONÓMICA, DEFESA NACIONAL E POLÍTICA DE DEFESA NACIONAL**

##### **IV.1. Defesa Económica e Conceito de Defesa Nacional**

Concluiu-se anteriormente que, um conceito tradicional de defesa, assente exclusivamente na componente militar, se encontra largamente ultrapassado. A defesa assume hoje um carácter totalizante, não devendo o seu conceito, privilegiar a componente militar relativamente às componentes não-militares.

Verifica-se, no entanto, que a tendência que tem sido seguida em Portugal é a de, tímida e perigosamente, prosseguir num conceito restrito das componentes não-militares<sup>43</sup>, em que estas se confinam “ao apoio e sustentação da componente militar complementada com algumas acções de protecção civil para minimizar o efeito das actividades do adversário sobre as populações e sobre o património. Facilmente se constata que este conceito já não é operacional por estar completamente desadequado das realidades” (Silva, 1992, 33).

---

<sup>40</sup> Para Joaquim Aguiar (1989, 178), “a questão mais importante da defesa nacional contemporânea é a questão da modernização porque ela constitui o valor estratégico mais significativo no contexto da internacionalização”.

<sup>41</sup> Como afirma Carlo Jean (1995), os Estados devem, actualmente, organizar-se para a competição geoeconómica como o faziam, anteriormente, para a competição geoestratégica.

<sup>42</sup> Tenente-General do Exército. Director-Geral de Política de Defesa Nacional do Ministério da Defesa Nacional. Entrevista realizada em 06-10-2003.

<sup>43</sup> Conceito este que continua, basicamente, a associar a defesa nacional à defesa militar.

O conceito global de defesa nacional só se materializa quando todas as componentes se articulam perfeitamente. Como bem afirma Jorge Sampaio (1996, 29), “a defesa, sendo uma questão nacional, é não apenas militar mas também cultural, económica e política na mais ampla acepção da palavra. Neste sentido, só uma estratégia integrada, concebida no plano global do Estado, poderá responder com credibilidade, à defesa dos interesses nacionais e aos desafios do mundo de hoje, pelas sinergias que se obterão através de uma adequada e harmoniosa articulação entre as componentes militar e não-militares da defesa nacional”.

A condição inicial para esta articulação é a definição (ou redefinição) do conceito de defesa nacional (definidor da vontade de um povo de defender o seu projecto colectivo, contra toda e qualquer ameaça aos mais profundos interesses nacionais), de modo a torna-lo ajustado à nova realidade nacional. O restabelecimento deste conceito é o verdadeiro ponto de partida para a definição de objectivos, políticas e estratégias de defesa “porque dele decorrem não só a delimitação e tipologia das acções como as circunstâncias e áreas em que se desenvolvem” (Silva, 1992, 32).

De facto, é de absoluta importância o entendimento que se tem da defesa nacional, pois que “uma concepção e percepção erradas, por defeito ou por excesso, é o ponto de partida, irreversível, para um sem número de equívocos que fragiliza, quando não torna perfeitamente inoperativo, todo o edifício em torno dele levantado, quer civil quer militar, para defender a Nação”.<sup>44</sup> “Uma concepção tradicional de defesa aplicada às condições contemporâneas tende a apresentar-se como uma mera ilusão, tanto mais perigosa quanto dá uma falsa noção de segurança que não tem tradução prática. O vector militar da defesa passou a estar necessariamente integrado no conceito global e interdepartamental de política de defesa nacional e só nesse contexto sistémico tem sentido” (Aguiar, 1989, 112).

Analisando em concreto o conceito de defesa nacional que actualmente vigora em Portugal, verifica-se que, de acordo com o artigo 1º, da Lei n.º 29/82, de 11 de Dezembro,<sup>45</sup> “a defesa nacional é a actividade desenvolvida (...) no sentido de garantir (...) a independência nacional (...) contra qualquer agressão ou ameaça externas”. Parece, pelos menos, pertinente questionar em que sentido se refere, actualmente, a “independência nacional”. Que tipo de independência? Política? Económica? Pode falar-se de independência económica, por exemplo, numa economia-mundo fortemente globalizada, que se internacionaliza constantemente e onde a multiplicação de trocas conduz inevitavelmente a uma situação de

---

<sup>44</sup> “Temos de ter presente que um conceito de defesa nacional desajustado é muito pior do que não ter nenhum, pois que institucionaliza a ineficácia e, pior, transmite um falso sentimento de segurança” (Silva, 1992, 32).

<sup>45</sup> Lei de Defesa Nacional e das Forças Armadas (LDNFA).

dependência mútua? Pode falar-se de independência económica numa economia nacional fortemente integrada na UE que, aliás, caminha até para a integração política? Por outro lado, deverão as actividades de defesa estar, apenas e ainda, consignadas a fazer face a qualquer “agressão ou ameaças externas”?<sup>46</sup>

Estas e outras questões deverão merecer a reflexão do País de modo a ajustar (se for o caso) o conceito de defesa nacional, definido na Lei n.º 29/82, de 11 de Dezembro<sup>47</sup>, às novas realidades. Sem esse passo fundamental, toda a arquitectura da defesa poderá estar irremediavelmente comprometida.

#### **IV.2. Defesa Económica e Política de Defesa Nacional**

A política de defesa nacional consiste num “conjunto coerente de princípios, objectivos, orientações e medidas adoptados para assegurar a defesa nacional” (Lei n.º 29/82, de 11 de Dezembro, art.º 4º).

O principal documento enformador da política de defesa nacional é o PG. Dele devem constar “ as principais orientações políticas e medidas a adoptar ou a propor nos diversos domínios da actividade governamental” (Lei Fundamental n.º 1/97, de 20 de Setembro<sup>48</sup>, art.º 188º), nomeadamente na área da defesa.

Regra geral, é um documento que, no capítulo da defesa nacional, só denota preocupação pela componente militar. Por exemplo, o programa que se encontra aprovado na presente legislatura<sup>49</sup>, no que às componentes não-militares diz respeito, apenas refere que o “novo desafio de dimensão global exige uma postura assente em múltiplos vectores, nomeadamente políticos, militares, económicos e culturais” (Programa do XV Governo Constitucional, 13).

---

<sup>46</sup> Refira-se, por exemplo, que, segundo a definição oficial francesa, a salvaguarda da independência nacional não figura entre as missões consignadas à defesa; esta destina-se, por outro lado, a fazer face a todas as formas de agressão e não somente às formas de agressão externas.

<sup>47</sup> O facto de a Lei que regula a defesa nacional (LDNFA) ser uma diploma conjunto da “defesa nacional” e das “Forças Armadas” é sintomático do facto de que em Portugal se adopta um conceito tradicional da defesa. Alguns autores partilham da opinião (com a qual concordamos) que esta Lei não faz sentido nos dias de hoje. Ângelo Correia veiculou tal opinião em Seminário realizado no Instituto de Altos Estudos Militares (em parceria com a Academia Militar) em 23-05-2003. Loureiro dos Santos (2003, 279) refere que a LDNFA “deverá ser urgentemente substituída por duas leis diferentes: Lei de Segurança Nacional (LSN) e Lei de Bases das Forças Armadas (LBFA)”.

<sup>48</sup> Constituição da República Portuguesa (CRP).

<sup>49</sup> Programa do XV Governo Constitucional.

### **IV.3. Defesa Económica e Estratégia de Defesa Nacional**

O grande documento enformador da estratégia de defesa nacional é o CEDN. Este deve definir “os aspectos fundamentais da estratégia global do Estado adoptada para a consecução dos objectivos da política de defesa nacional<sup>50</sup>” (Lei n.º 29/82, de 11 de Dezembro, art.º 8º, n.º 2). Nele, todas as componentes da defesa (militares e não-militares) se deveriam encontrar devidamente integradas. Verifica-se, no entanto, que, apesar do esforço levado a cabo no decorrer da revisão do último CEDN (vide Apêndice 4 – Defesa Económica e Última Revisão do CEDN), este não configura, ainda, qualquer conceito de acção estratégica definido ao nível da estratégia total. Tal fica a dever-se ao facto de se ter partido de um conceito restrito de defesa nacional.<sup>51</sup>

Assim, do CEDN deveriam decorrer (à semelhança do que vem acontecendo para a estratégia militar)<sup>52</sup> conceitos estratégicos para as diversas estratégias gerais (que desenvolvessem as orientações daquele relativamente a cada uma das componentes da defesa nacional), nomeadamente o Conceito Estratégico Económico ou, Conceito Estratégico de Defesa Económica (CEDE).

Nesta matéria, refira-se as preocupações comuns de Simões Lopes<sup>53</sup>, João Salgueiro<sup>54</sup> e de Walter Marques<sup>55</sup> que defendem vivamente a necessidade de uma estratégia económica para a defesa da economia nacional, definida com base em objectivos de médio e longo prazo previamente definidos.<sup>56</sup> Também Henrique Neto (2002, 17) defende que um dos mais graves problemas nacionais é a ausência de uma estratégia económica nacional. Esta ausência invalida uma visão integrada do nosso processo de desenvolvimento económico e conduz a uma dificuldade de gerar políticas públicas coerentes, ao mesmo tempo que inviabiliza a criação de sinergias entre as iniciativas públicas e privadas. No mesmo sentido, o autor (2003, 138) aponta para que tal visão integrada permitiria uma concentração estratégica entre as

---

<sup>50</sup> Os objectivos permanentes da política de defesa nacional encontram-se definidos no artigo 5º da LDNFA.

<sup>51</sup> Assim, em boa verdade, o CEDN continua a ser, no essencial, um Conceito Estratégico de Defesa Militar.

<sup>52</sup> Que, decorrendo do CEDN, faz aprovar um Conceito Estratégico Militar (CEM).

<sup>53</sup> Economista, Professor Universitário, Bastonário da Ordem dos Economistas. Entrevista realizada em 11-09-2003.

<sup>54</sup> Economista, Presidente da Associação Portuguesa de Bancos. Entrevista realizada em 07-10-2003.

<sup>55</sup> Economista, Professor Universitário, Administrador de Empresas. Entrevista realizada em 06-10-2003.

<sup>56</sup> Para os autores, esta estratégia é absolutamente essencial, tanto mais que o horizonte temporal do desenvolvimento económico é de longo prazo, sendo que os ciclos políticos são de curta duração. Assim, só uma estratégia económica nos pode conduzir aos objectivos de médio e longo prazo.

empresas nacionais e entre estas e o Estado que melhor corresponderia ao desafio económico global.<sup>57</sup>

Por fim, do CEDN e dos conceitos das estratégias gerais devem decorrer as directivas governamentais para a elaboração dos planos estratégicos sectoriais a desenvolver pelos diversos ministérios (nível das estratégias gerais e particulares). De facto, só é possível assegurar uma coordenação e controlo sistemáticos e permanentes da política de defesa nacional, concebendo e pondo em prática um planeamento integrado e coerente das actividades que, em cada Ministério, se constituem como contributos para a estratégia de defesa nacional (Queiroz, 1994, 77).

Não existindo um CEDN alargado a todas as componentes, o edifício acima descrito fica seriamente comprometido.

## **V. A DEFESA ECONÓMICA NACIONAL NO DUPLO CONTEXTO DA GLOBALIZAÇÃO E DA INTEGRAÇÃO NA UNIÃO EUROPEIA**

O problema do impacto da globalização e da integração de Portugal na UE nos poderes e nas funções do Estado no vector económico (e na defesa económica) deve ser encarado do ponto de vista da evolução histórica recente, determinando quais as funções anteriormente assumidas pelo Estado que deixaram de o ser. Viu-se já anteriormente como a globalização acarretou o progressivo enfraquecimento dos Estados-Nação<sup>58</sup>, materializado numa perda crescente dos seus poderes tradicionais. Veja-se agora, em particular, como a integração de Portugal num grande espaço comunitário<sup>59</sup> afectou as funções do Estado no domínio económico<sup>60</sup> e, por conseguinte, na defesa económica (defesa da economia). Como refere Amado da Silva<sup>61</sup>, grande parte daquelas funções passaram para o domínio comunitário e se seguirmos a própria evolução verificada nesta matéria nos últimos quinze a vinte anos, encontramos uma impressionante perda de poderes do Estado no domínio económico. Partindo de uma classificação apresentada por Ferreira do Amaral (2000, 161) que reparte as

---

<sup>57</sup> O autor (2003, 138) refere que, em todos os países onde se assistiu a processos de desenvolvimento económico acelerado, nos últimos cinquenta anos, esteve sempre presente uma estratégia económica nacional (mesmo que, em alguns deles, esta pareça não ter sido tão visível).

<sup>58</sup> Vide, também, Apêndice 5 – A Crise do Estado-Nação.

<sup>59</sup> Portugal aderiu oficialmente à Comunidade Económica Europeia (actualmente UE) em 01-01-1986, tendo aderido à moeda única (euro) em 01-01-1999.

<sup>60</sup> Para melhor compreender a forma como o Estado (Governo) dirige e interage com a economia, vide Paul A. Samuelson; William D. Nordhaus. *Economia*. 26ª Edição, Tradução e Revisão Técnica de Elsa Nobre Fontainha e Jorge Pires Gomes, Editora McGraw-Hill de Portugal, Lisboa, 2003, 285.

<sup>61</sup> Professor Universitário. Entrevista realizada em 30-07-2003.

funções do Estado, na componente económica, em três grandes grupos<sup>62</sup>, vejamos quais os poderes do Estado que lhe foram subtraídos em cada um deles.

### **Função de Estabilização Económica**

Podemos afirmar que Portugal, como membro da Zona Euro, perde praticamente todos os poderes no âmbito da função de estabilização. Com efeito, das três políticas utilizadas para o exercício desta função – política orçamental, política monetária e política cambial -, duas desaparecem do âmbito do Estado, com a realização da moeda única.

A política monetária passou a ser centralizada e única no âmbito da Zona Euro, definida por uma instituição supranacional, o Sistema Europeu de Bancos Centrais<sup>63</sup>. Nas autoridades nacionais competentes apenas passaram a recair as responsabilidades relacionadas com a supervisão prudencial das instituições financeiras e a estabilidade do sistema financeiro.<sup>64</sup>

A política cambial (agora apenas relacionada com o valor do euro em relação às restantes moedas mundiais) está associada à política monetária, sendo a sua formulação da responsabilidade do Conselho de Ministros. “As intervenções nos mercados de câmbios e a sua gestão corrente são conduzidos pelo BCE<sup>65</sup>, o qual assegura a compatibilidade destas actividades com o objectivo da estabilidade dos preços” (Ribeiro, 2002, 150).

Por último, a política orçamental, que continua formalmente nas mãos dos Estados membros, “está muito condicionada tanto do ponto de vista das receitas, devido à harmonização fiscal, como do ponto de vista do défice, devido ao chamado Pacto de Estabilidade e Crescimento” (Amaral, 2000, 162). De facto, a política fiscal dos países da Zona Euro é, em larga medida, da responsabilidade das autoridades nacionais. “Contudo, esta política é formulada no contexto do referido pacto, o qual, dadas as condições orçamentais da maioria dos países da Zona Euro, impõe restrições ao carácter discricionário das decisões dos Estados membros em matéria fiscal” (Ribeiro, 2002, 150). Por outro lado, o Pacto de

---

<sup>62</sup> Uma função de estabilização económica, que deve assegurar uma evolução equilibrada da actividade económica (por exemplo, baixo nível de desemprego e de inflação); uma função de afecção de recursos, que permite ao Estado produzir certos bens que o mercado não pode produzir eficientemente e em quantidade desejável (bens públicos e bens de mérito) e ainda orientar o investimento para os sectores prioritários do ponto de vista do interesse nacional; e uma função de redistribuição do rendimento entre pessoas ou entre regiões do seu território.

<sup>63</sup> Composto pelos quinze bancos centrais da UE e pelo Banco Central Europeu (BCE).

<sup>64</sup> Tendo por objectivos principais a manutenção da estabilidade dos preços e o apoio às políticas económicas gerais na União.

<sup>65</sup> Banco Central Europeu.

Estabilidade e Crescimento (PEC) impõe limites ao défice das finanças públicas nacionais a um máximo de 3% do PIB, salvo em situações excepcionais<sup>66</sup>.

### **Função de Afectação de Recursos**

A função de afectação de recursos encontra-se significativamente reduzida nos seus instrumentos tradicionais, tais como “a imposição de pautas aduaneiras, a fixação de preços, a intervenção directa na produção através de empresas públicas, a criação de mercados através das compras públicas ou a atribuição de incentivos ao investimento” (Amaral, 2000, 163).

Com a adesão à Comunidade Económica Europeia (CEE) e a adopção de uma pauta aduaneira comum desapareceu a margem de manobra aduaneira.

Com a adopção das leis comunitárias da concorrência e com as privatizações foram penalizados os outros instrumentos de intervenção estatal.<sup>67</sup>

Neste domínio, basicamente, a actual intervenção do Estado apenas se pode limitar a escolher a repartição de despesas orçamentais mais adequada ao interesse nacional e, desde que respeite as leis comunitárias da concorrência, continuar a atribuir incentivos ao investimento. Tudo o resto desapareceu do âmbito das competências nacionais.

### **Função de Redistribuição do Rendimento**

Quanto à função de redistribuição, ela continua, como antes, a ser exercida fundamentalmente, ao nível do Estado.<sup>68</sup>

Pode daqui deduzir-se que a globalização e a integração europeia, em conjunto, criaram para Portugal uma realidade radicalmente distinta em termos de defesa económica.

É comum ouvir-se, em alguns círculos, que a realidade nacional deixou de ter sentido e, por conseguinte, uma estratégia económica (e de defesa económica) nacional é, hoje, uma questão extemporânea. No entender de João Salgueiro (2002, 76) esta “é uma atitude resignada e que conduz à mediocridade de objectivos”. Para o autor (2002, 76), poderemos interpretar este espaço da UE, apenas como um espaço a que temos de nos adaptar e nos retira autonomia e atributos de soberania. Contudo (e ainda no seu entender), há outra atitude mais correcta, que é “a atitude de usar o espaço mais vasto como espaço de afirmação” (2002, 77);

---

<sup>66</sup> Por exemplo, em casos de profunda recessão económica.

<sup>67</sup> Isto, independentemente de se considerar, ou não, que a aplicação destes instrumentos ainda se justificaria actualmente.

<sup>68</sup> Só podendo eventualmente ser condicionada se puser em causa o PEC.

acrescenta ainda que, “enquanto, muitas vezes, nós temos perdido resignadamente atributos de soberania económica, outros países e mesmo nações não independentes, como as autonomias ibéricas, têm vindo a adquirir maior iniciativa e atributos de soberania e maior influência sobre os seus destinos” (2002, 77)<sup>69</sup>.

Para autores como Joaquim Aguiar (1989, 117), numa leitura superficial, a relação de cooperação verificada no seio da UE poderia mesmo justificar as propostas dos que consideram dispensável uma política de defesa nacional; contudo, adianta que, numa leitura mais atenta do que é este novo sistema de relações para Portugal, é exactamente neste novo contexto que mais importante será estabelecer uma concepção de defesa nacional. “De facto”, acrescenta o autor (1989, 143), “o processo de integração nacional num espaço continental, espaço esse que, por sua vez, está inserido num sistema mundial multipolarizado, coloca as questões da defesa nacional na óptica alargada<sup>70</sup> (...), sendo claro que o número e a complexidade dos vectores a considerar são superiores ao que se encontrava nas entidades nacionais ‘clássicas’, de tipo fechado, com fronteiras políticas e económicas bem definidas”.

A afirmação económica num espaço mais amplo como o da UE, implica, pois, a adopção de novas políticas, de novas estratégias e de novas formas de actuar. Como muito bem explica António Simões Lopes<sup>71</sup>, contrariamente ao que se poderia pensar, o desenvolvimento económico nacional não decorre automaticamente da integração na UE e da adesão à moeda única. Estas constituem o princípio de uma nova maneira de actuar. As palavras de Martins da Cruz (2003, ponto 1), proferidas num seminário sobre diplomacia económica, vão no mesmo sentido. Segundo o ex-Ministro, os desafios colocados por uma globalização crescente e pela integração na UE, ao mesmo tempo que representam oportunidades, podem também transformar-se em ameaças. “Este novo quadro de possibilidades (isto é, de oportunidades e ameaças) consubstancia o desafio estratégico nacional” (Aguiar, 1989, 161).

O objectivo último da defesa nacional contemporânea deverá ser o da afirmação da sociedade portuguesa como entidade nacional, no contexto da internacionalização. E, neste contexto, a questão do desenvolvimento constitui o valor estratégico mais significativo.<sup>72</sup> É

---

<sup>69</sup> O autor (2002, 77) refere, ainda, o caso (entre outros) da Irlanda, um ex-protectorado britânico, que se tem conseguido afirmar cada vez mais como Nação independente, com transformações muito bem sucedidas precisamente por estar na UE.

<sup>70</sup> O autor defende, vivamente, a existência de uma política pública interdepartamental de defesa nacional, onde todas as componentes da defesa nacional (militar e não-militares) se integrem num conceito alargado de defesa.

<sup>71</sup> Economista, Professor Universitário, Bastonário da Ordem dos Economistas. Entrevista realizada em 11-09-2003.

<sup>72</sup> “Sabemos todos como a soberania se defende cada vez mais no terreno da economia” (Martins da Cruz, 2003).

certo que, numa análise mais superficial este desenvolvimento aparece sob a forma de cooperação (e até de solidariedade) europeia; contudo “seria ilusão colectiva e inconsciência política não compreender que, sob esse nível superficial, há uma corrente de conflitualidade, aquela que deriva da concorrência” (Aguiar, 1989, 178).

A necessidade absoluta de uma defesa económica nacional está, assim, inteiramente, justificada. Para Walter Marques<sup>73</sup>, “do que se trata é de sobrevivência política determinada pela nossa capacidade de desempenho económico”.

## **VI. INSTRUMENTOS DE DEFESA ECONÓMICA NACIONAL. O PAPEL DO GOVERNO**

### **VI.1. O Novo Paradigma da Defesa Económica**

Em todas as épocas da História, as preocupações de defesa de qualquer sociedade estiveram sempre relacionadas com o potencial económico dessa mesma sociedade, não só porque é este que permite dispor de armamento na quantidade e qualidade desejada – *l’argent est le nerf de la guerre* – mas principalmente porque o funcionamento harmonioso dos circuitos económicos é condição *sine qua non* para a salvaguarda daquele. Contudo, a evolução histórica recente influenciou determinantemente a finalidade, o âmbito de aplicação e os instrumentos da defesa económica. Para melhor compreender esta evolução, atente-se no caso de França<sup>74</sup>, país que, após 1959, passou a dedicar extrema atenção à sua defesa económica.

Desde finais dos anos 50<sup>75</sup> até meados dos anos 80, a principal preocupação da defesa económica francesa era a gestão de uma economia de penúria. Esta poderia resultar de desordens consecutivas provocadas por sucessivas crises internacionais, com consequências nas trocas de produtos de primeira necessidade. A sua finalidade era a de impor uma economia administrativa e regulada a uma economia de mercado desorganizada. Para tal, ao Ministro da Economia competia “*orienter, aux fins de la défense, l’action des ministres responsables de la production, de la réunion et de l’utilisation des diverses catégories de ressources ainsi que de l’aménagement industriel du territoire*” (Institut des Hautes Études de Défense Nationale, 59).

---

<sup>73</sup> Economista, Professor Universitário, Administrador de Empresas. Entrevista realizada em 06-10-2003.

<sup>74</sup> Que pode ser transposto, *mutatis mutandis*, para a realidade nacional, em termos de compreensão daquilo que deve constituir, actualmente, o âmago das preocupações da defesa económica.

<sup>75</sup> A primeira definição legal de defesa económica surgiu no artigo 18 “*de l’ordonnance du 7 janvier 1959*” (Institut des Hautes Études de Défense Nationale, 58).

De meados dos anos 80<sup>76</sup> a meados dos anos 90, a defesa económica foi reorientada para uma função de prevenção e de tratamento de desordens potenciais, originadas ou não por uma crise internacional. Os novos objectivos da defesa económica eram, na perspectiva francesa, “*maintenir ou rétablir, en situation de crise, les flux économiques de la période normale, prévenir toute détérioration de la situation économique ou en atténuer la gravité*” (Institut des Hautes Études de Défense Nationale, 59). Os objectivos deixaram de ser os de substituir uma economia de mercado desorganizada por uma economia regulada administrativamente. O esforço passou a ser orientado para a antecipação e correcção de desequilíbrios, visando o restabelecimento dos fluxos económicos normais, sem sobressaltos e no mais curto período temporal.

Desde meados dos anos 90<sup>77</sup>, com o incremento de novas e multifacetadas ameaças (susceptíveis de provocar desordens de um novo tipo e de efeitos mais devastadores) e num contexto de globalização económica, a defesa económica teve de evoluir para fazer face a estas novas realidades. É assim que, desde aquela data, a defesa económica em França passou a ter como principal objectivo criar e manter as condições de competitividade numa economia mundializada. Para tal, o Estado deve, prioritariamente, assumir o seu papel de garante da estabilidade aos actores económicos e desenvolver uma forte cooperação entre a sua administração e as empresas, para alargar a sua zona de influência económica num mundo altamente competitivo.

É, como se tornou óbvio, nesta última acepção que, também, Portugal deve assentar a sua defesa económica. Não que deva descurar os objectivos traçados nas etapas anteriores. Mas essas deveriam ter sido preocupações fundamentais nas épocas devidas.<sup>78</sup> Hoje, num quadro geoeconómico altamente competitivo e conflitual<sup>79</sup>, não existem condições eficazes de defesa nacional sem que a dimensão da competitividade económica esteja garantida. A

---

<sup>76</sup> Data em que foi emitida “*la circulaire du ministre d’État, chargé de l’Économie et des finances, du 17 septembre 1986*” (Institut des Hautes Études de Défense Nationale, 59).

<sup>77</sup> “*Avec le Livre blanc de la défense de 1994 et la directive du 14 avril 1995 des ministres de l’Économie et du Budget sur la défense et la sécurité économique*” (Institut des Hautes Études de Défense Nationale, 60).

<sup>78</sup> Embora a gestão de crises económicas, por exemplo, não deva ser um assunto negligenciável (a tratar no âmbito de um estudo sobre o Sistema Nacional de Gestão de Crises).

<sup>79</sup> De notar que, na nova ordem mundial, a geoeconomia está a sobrepor-se à geopolítica. O poder assenta, hoje, fundamentalmente no factor económico; o parâmetro regulador principal da ordem internacional foi assumido pela economia. Para maior detalhe vide Carlo Jean. “Geopolítica, Geoestratégia e Geoeconomia nel Mondo Pos-bipolare”. *Per Aspera Ad Veritatem*, N.º 1, Roma, Gennaio-Aprile 1995 [Em linha]. Disponível na WWW: <http://www.sisde.it/revista1.nsf/servnavig/3>.

competitividade constitui, para Miguel Cadilhe<sup>80</sup> (2003, 23), o grande desígnio económico do País. Ela deverá ser, então, o principal desafio estratégico da defesa económica nacional.

## **VI.2. A Competitividade: o Grande Desafio da Defesa Económica**

Portugal tem de encontrar, neste domínio da defesa económica, um novo paradigma para a competitividade nacional. Um estudo realizado em Portugal pela Monitor Company (sob a direcção de Michael Porter) que contou com a colaboração de cerca de 100 líderes políticos e económicos (denominados “Líderes de Opinião”), aponta para que “a resposta não reside em mudanças radicais na política económica” pois “o desempenho macroeconómico é o resultado de empresas e indústrias dinâmicas, e não o inverso” (Monitor Company, 1994, 15). Más políticas macroeconómicas podem destruir economias (caso recente da Argentina). Contudo, boas políticas macroeconómicas são apenas condições necessárias mas não suficientes para a competitividade nacional. No fundo, sendo as empresas que competem e não os países, o modelo de competitividade tem de assentar numa perspectiva mais microeconómica. Segundo Teodora Cardoso (2002, 5), a competitividade adquiriu uma natureza muito mais estrutural e menos dependente da política macroeconómica.

De acordo com Michael Porter (1990, 233) a competitividade de uma Nação depende da capacidade da sua indústria para inovar e melhorar. Neste sentido “o verdadeiro papel do governo é o de um catalisador e de um *challenger*; é o de encorajar – ou mesmo forçar – as empresas a elevar as suas aspirações e a subirem a níveis mais altos de desempenho qualitativo, ainda que este processo possa ser intrinsecamente desagradável e difícil” (Porter, 1990, 245).<sup>81</sup> Neste sentido, “há alguns princípios básicos e simples que os governos deveriam adoptar a fim de desempenharem um papel apropriado à competitividade nacional: encorajar a mudança, promover a rivalidade interna e estimular a inovação” (Porter, 1990, 246).

Para melhor compreender o papel do Governo na criação da vantagem competitiva nacional, faremos uso do modelo de Michael Porter, pela primeira vez referido no seu livro “*The Competitive Advantage of Nations*”. De acordo com o autor (1993, 87), são quatro os atributos genéricos da competitividade de uma Nação (determinantes da vantagem competitiva), os quais, enquanto sistema, constituem o denominado “Diamante da vantagem

---

<sup>80</sup> Professor Universitário, Economista, Presidente do Conselho de Administração da Agência Portuguesa para o Investimento (API).

<sup>81</sup> Também Ernâni Lopes (2000, 50), referindo-se ao papel do Estado no contexto da globalização (fim do Capitalismo Industrial), lembra que, “nesta nova era do Capitalismo Informacional, a intervenção do Estado é mais sofisticada e ‘secundária’, situando-se a montante da actividade económica directa”.

nacional”<sup>82</sup> (vide Apêndice 6 – Determinantes da Competitividade Nacional): condições dos factores<sup>83</sup>, condições da procura<sup>84</sup>, indústrias relacionadas e de suporte<sup>85</sup> e, ainda, estratégia, estrutura e rivalidade empresarial<sup>86</sup>. “O papel real do governo na vantagem competitiva nacional está em influenciar os quatro determinantes” (Porter, 1993, 146).<sup>87</sup>

### **VI.2.1. O Papel do Governo nas Condições dos Factores**

O potencial de inovação numa economia é determinado pelo ritmo de evolução da qualidade e da quantidade dos factores. As políticas públicas (em áreas como a educação, a ciência e tecnologia, o capital, as infra-estruturas e a informação) têm uma acção determinante neste vértice do Diamante.

#### **VI.2.1.1. Educação**

Alcançar vantagens competitivas nacionais para competir em mercados sofisticados exige recursos humanos altamente capacitados. Para que a economia de um país cresça, a qualidade dos seus recursos humanos deve evoluir continuamente. Neste sentido, a educação é, também, uma questão de política económica.

Para Paulo Veiga<sup>88</sup>, o maior desafio do sistema educativo a proporcionar pelo Governo deve ser o de criar um ambiente no qual sejam as necessidades do mercado (ou da sociedade em geral) a determinar as necessidades da educação. Para tal tem de haver uma forte interacção entre o Governo e as empresas na definição das políticas de educação.

#### **VI.2.1.2. Ciência e Tecnologia**

Uma economia competitiva exige um nível crescente de tecnologia. Estimular a inovação<sup>89</sup> através de avanços científicos e tecnológicos é um dos papéis mais largamente reconhecidos ao Governo.<sup>90</sup>

---

<sup>82</sup> Podemos considerá-lo o campo de batalha que cada país estabelece para as suas empresas.

<sup>83</sup> A situação do país em termos de factores de produção: terra, capital, trabalho, infra-estruturas, recursos naturais e conhecimentos científicos (Porter, 1993, 87).

<sup>84</sup> A natureza da procura interna de bens e serviços (Porter, 1993, 87).

<sup>85</sup> A presença ou ausência, no país, de indústrias fornecedoras e de outras indústrias de suporte que sejam internacionalmente competitivas (Porter, 1993, 87).

<sup>86</sup> As condições que, no país, regem a criação, organização e gestão das empresas, assim como a natureza da competição interna (Porter, 1993, 87).

<sup>87</sup> O papel do Governo é mais facilmente compreensível descrevendo as políticas com que ele pode influenciar positivamente o Diamante.

<sup>88</sup> Deputado à Assembleia da República, Membro da Comissão Parlamentar de Educação, Ciência e Cultura. Entrevista realizada em 18-08-2003.

<sup>89</sup> Entrada de um novo e significativamente diferente produto, introdução de uma nova técnica de produção ou abertura de um novo mercado (Samuelson; Nordhaus, 2003, 748).

De acordo com Michael Porter (1993, 94) o princípio geral na abordagem da ciência e tecnologia deve ser o de criar uma política de inovação e não só uma política científica e tecnológica. A ciência e tecnologia não podem ser dissociadas da sua aplicação comercial na procura de melhorar a vantagem nacional. A política para estimular a inovação comercial tem de ir para além da ciência e tecnologia e incluir uma política vocacionada para a competição .

Segundo a INTELI<sup>91</sup> (2003, 56-57), “a aposta na inovação é a única estratégia sustentável para Portugal poder desenvolver-se a um ritmo que lhe permita atingir os níveis de desempenho económico dos países mais desenvolvidos”, devendo o efeito final da política de inovação reflectir-se directamente nas empresas. Esta é também a opinião de Diogo Vasconcelos<sup>92</sup> (2003, 112), para quem “ é importante que o Governo esteja na primeira linha da inovação, puxando pelo mercado, gerando valor na economia, através de exemplos de excelência e de sucesso, que consigam gerar entusiasmo e efeito mobilizador, na sociedade e nas empresas”.<sup>93</sup>

### **VI.2.1.3. Capital**

O crescimento de uma economia exige uma ampla disponibilidade de capital a baixo custo, que possa ser afectado de forma eficiente – através do sistema bancário e do mercado de capitais – aos investimentos associados a uma mais elevada produtividade.<sup>94</sup> De acordo com a Monitor Company (1994, 99), o Governo pode influenciar a oferta e o custo do capital, bem como os mercados através dos quais ele circula. Isto porque, a oferta de capital de um país é, em grande parte, afectada pelo índice de poupança das famílias, pelos excedentes ou défices públicos e pelos fluxos de divisas.

A política pública pode afectar qualquer um destes factores, assim como também o pode fazer relativamente aos mecanismos de transferência que permitem canalizar o capital para os investimentos mais produtivos.

---

<sup>90</sup> A Agência de Inovação, recentemente criada, é um passo nesse sentido.

<sup>91</sup> Inteligência em Inovação.

<sup>92</sup> Coordenador Geral do ProInov – Programa Integrado para a Inovação.

<sup>93</sup> Neste contexto, refira-se que, aquando da discussão pública das Bases do CEDN, a AIP propôs, a propósito do vector económico da defesa nacional, a inclusão de uma nova Base – As Forças Armadas como Centro de Excelência para o Desenvolvimento – em que estas se deveriam constituir como modelo de serviços públicos altamente eficientes. É uma proposta a retomar.

<sup>94</sup> Um baixo custo do capital estimula o investimento necessário ao aumento da produtividade nacional que, segundo Michael Porter (1993, 6), é “o único conceito significativo de competitividade a nível nacional”.

#### **VI.2.1.4. Infra-estruturas**

A disponibilidade de boas infra-estruturas é um factor fundamental para a competitividade de um país. Isto é particularmente verdade em áreas como os transportes, a logística e as telecomunicações (Porter, 1993, 712).

O Governo tem um papel fundamental no levantamento das infra-estruturas nacionais. As suas decisões de investimento, nomeadamente as respeitantes ao sistema de transportes (incluindo acessibilidades)<sup>95</sup> e à constituição de eventuais reservas de produtos energéticos ou outros<sup>96</sup>, devem, contudo, ser enquadradas com racionalidade, não apenas económica, mas também estratégica.<sup>97</sup>

Michael Porter (1993, 712) lembra ainda que, há muito que o termo “infra-estrutura” representa mais do que apenas estradas e telefones. São também importantes as actividades culturais e recreativas que atraem pessoas de talento para morar e trabalhar num local.

#### **VI.2.1.5. Informação**

É hoje perfeitamente claro que o volume e qualidade de informações disponíveis num país é vital no quadro competitivo internacional. Para a competitividade das empresas a disponibilidade de informações úteis é absolutamente essencial<sup>98</sup>, pois são elas que permitem conhecer os mercados, a concorrência, as tecnologias, enfim, todo o ambiente interno e externo das mesmas. Para Christian Pierret<sup>99</sup>, “*l’intelligence économique*<sup>100</sup> met en perspective toutes les informations utiles aux entreprises, qu’elles soient scientifiques et techniques ou portent sur les marchés, les produits, les concurrents, la réglementation, les comportements”. Esta é também a opinião de Tavares Moreira<sup>101</sup>, para quem o Estado

---

<sup>95</sup> Para Nunes da Silva (401, 2003), é inadmissível que o País mais periférico de todos os países da UE, seja exactamente aquele que nunca elaborou um plano de transportes a nível nacional, nem produziu qualquer reflexão estratégica digna desse nome na área dos transportes e acessibilidades.

<sup>96</sup> De acordo com Rocha de Matos (1985, 17), dados os elevados custos de armazenagem envolvidos, a constituição de reservas estratégicas destinadas a fazer face a situações de crise não parece ser solução a encarar, a não ser em áreas muito específicas e de forma muito limitada; deve, no entanto, constituir um objectivo dentro das possibilidades do País. Já para Melo Baptista (2003, 365), Portugal deve apostar claramente em energias alternativas como a eólica, a solar, a hídrica e a de biomassa, em que o País é potencialmente rico.

<sup>97</sup> Vide, a este propósito, Loureiro dos Santos. “A Espanha Aqui Tão Perto”. *Diário de Notícias* (04-06-2002).

<sup>98</sup> Para se tornarem competitivas, as empresas devem poder criar uma assimetria de informação a seu favor.

<sup>99</sup> In *Pourquoi en 2001 Parler à Nouveau de Défense Économique et d’Intelligence Économique?* [Em linha]. Disponível na WWW: [http://strategique.free.fr/archives/textes/ie/archives\\_ie\\_12.htm](http://strategique.free.fr/archives/textes/ie/archives_ie_12.htm).

<sup>100</sup> *Intelligence économique: “l’ensemble des actions de recherche, de traitement, de diffusion (en vue de son exploitation) de l’information utile aux différents acteurs économiques”* (Institut des Hautes Études de Défense Nationale, 63).

<sup>101</sup> Economista, Deputado à Assembleia da República, Vice-Presidente da Comissão Parlamentar de Execução Orçamental. Entrevista realizada em 18-09-2003.

assume, neste particular, um papel crucial. De facto, segundo Christian Pierret<sup>102</sup>, calcula-se que 80% das informações económicas úteis às diversas unidades económicas sejam detidas pelo Estado. Assim sendo, Carlos Tavares<sup>103</sup> (2003a) refere que , “a informação sobre mercados, oportunidades ou tendências fornecida tão precocemente quanto possível é, porventura, o melhor e mais poderoso apoio que o Estado pode prestar às empresas”<sup>104</sup>

A gama de informações económicas é susceptível de ser recolhida nas mais diversas fontes, calculando-se que “90% das informações recolhidas provêm da exploração de fontes abertas, como a imprensa especializada e os recursos Internet” (Boniface, 2002, 111). Para a recolha e tratamento das mesmas, o Governo deverá prover à criação de serviços de informações económicas em colaboração com as empresas. Mas esta, segundo Pinto Ramalho<sup>105</sup>, deve também ser uma área de actuação dos serviços de informações estatais.

De facto, como já anteriormente foi referido, “a informação económica tornou-se uma das principais fontes de preocupação dos serviços secretos ocidentais” (Boniface, 2002, 111). Em Portugal, de acordo com esclarecimento prestado por Caimoto Duarte<sup>106</sup>, esta realidade ainda não é visível, embora seja esse o caminho a percorrer. Já em 1997, António Guterres<sup>107</sup>, em cerimónia oficial, afirmava: “Esta informação estratégica não se queda nos domínios clássicos atinentes à política externa e de defesa, entendidas em sentido estreito. Terá de abranger cada vez mais domínios tão sensíveis para o nosso posicionamento internacional como o económico-financeiro, o do desenvolvimento industrial e tecnológico, (...), com especial realce para as áreas geográficas com que mantemos relações políticas, económicas e militares”.

## **VI.2.2. O Papel do Governo nas Condições de Procura**

A melhoria da vantagem competitiva nacional exige uma procura interna desenvolvida e sofisticada. O papel do Governo pode ser o de estimular quantitativamente a procura,

---

<sup>102</sup> In *Intelligence et Défense Économiques au Service du Développement Économique* [Em linha]. Disponível na WWW: [http://strategique.free.fr/archives/textes/ie/archives\\_ie\\_12.htm](http://strategique.free.fr/archives/textes/ie/archives_ie_12.htm).

<sup>103</sup> Ministro da Economia.

<sup>104</sup> Neste sentido, foi recentemente criado pelo Governo (em parceria com entidades privadas) o Sistema de Informação às Empresas, vocacionado “para responder às necessidades das empresas e suas associações em matéria de informação económica” (Tavares, 2003a).

<sup>105</sup> Tenente-General do Exército. Director-Geral de Política de Defesa Nacional do Ministério da Defesa Nacional. Entrevista realizada em 06-10-2003.

<sup>106</sup> Embaixador, Director do Serviço de Informações Estratégicas de Defesa e Militares (SIEDM). In Caimoto Duarte. Conferência *O Serviço de Informações Estratégicas de Defesa e Militares (SIEDM)*, Instituto de Altos Estudos Militares, Pedrouços, 18-06-2003.

<sup>107</sup> In *Discurso do Primeiro-Ministro na Cerimónia de Tomada de Posse do Director do SIEDM*, Residência Oficial de S. Bento, 05-05-1997.

aumentando a despesa pública. Contudo, a vantagem competitiva, nas actuais condições, não é tanto estimulada pela quantidade global da procura, mas mais pelos aspectos qualitativos dessa procura. Neste sentido, a política de compras públicas e de regulamentação são precisamente as duas políticas que mais impacto têm sobre as condições de procura (Monitor Company, 1994, 102).

#### **VI.2.2.1. Política de Compras Públicas**

A política de compras públicas (*procurement*) é o modo mais directo que o Governo dispõe para influenciar as condições de procura. Funciona a favor da vantagem competitiva nacional quando a venda de produtos a órgãos da Administração Pública (AP) se transforma num mercado garantido (mas exigente) para as empresas nacionais, através de práticas de preferência nacional. “Uma vez posto em marcha este ciclo de dependência, as empresas passam a influenciar permanentemente o estabelecer de *standards* idiossincráticos ou outro tipo de regulamentações, por forma a bloquear a competição dos rivais internacionais” (Monitor Company, 1994, 102).

Coloca-se, no entanto, a seguinte questão: em que medida é que uma política de compras públicas, favorecendo empresas nacionais, poderá ser estabelecida sem infringir as regras comunitárias de concorrência? A esta questão, Luís Valadares Tavares<sup>108</sup> (2003, 103) responde que “o Tratado da União, especialmente a partir do Acto Único, não permite discriminar entre empresas nacionais ou não, sempre que se procede a uma compra pública. Todavia, cada Estado é soberano em relação à escolha do que pretende adquirir e é nessa etapa decisória que se podem escolher soluções, padrões, normas ou outros termos de referência que permitam dar grandes oportunidades às nossas empresas (...).

Assim sendo, a política de compras públicas pode, em determinadas circunstâncias, funcionar como uma alavanca da vantagem competitiva nacional, caso o Estado actue como um comprador exigente e sofisticado. Para tal, deve, por um lado, haver um esforço coordenado de todos os órgãos da AP e, por outro, ser induzido um forte cariz de competição interna<sup>109</sup>.

---

<sup>108</sup> Professor Universitário, Consultor.

<sup>109</sup> Através do estabelecimento de especificações rigorosas de produtos.

### **VI.2.2.2. Política de Regulamentação**

O Governo pode igualmente influenciar as condições de procura através do desenvolvimento de padrões (*standards*)<sup>110</sup> e regulamentos avançados e exigentes. Estes pressionam as empresas no sentido da qualidade e da inovação, assim como podem antecipar tendências internacionais<sup>111</sup>.

### **VI.2.3. O Papel do Governo nas Indústrias Relacionadas e de Suporte**

Michael Porter (1993, 821) conclui que nenhum país pode dispor de competitividade em todos os sectores. Num mundo de crescente concorrência global, as economias são especializadas. O sucesso competitivo de cada país encontra-se concentrado em certas indústrias e tipo de indústrias inter-relacionadas, designados por *clusters*<sup>112</sup>.

A forma mais eficiente que os governos possuem para reforçar o desenvolvimento de um *cluster* é através de investimentos que criem ou ajudem a criar factores especializados, tais como institutos técnicos e universitários, centros de formação, bases de dados e infra-estruturas específicas (Monitor Company, 1994, 104).

### **VI.2.4. O Papel do Governo na Estratégia, Estrutura e Rivalidade Empresariais**

As políticas públicas influenciam a forma como as empresas são geridas, definem os seus objectivos e concorrem entre si. De todas, as que incentivam uma forte concorrência no mercado doméstico são particularmente eficazes.

#### **VI.2.4.1. Objectivos**

Quer as empresas, quer os indivíduos que nelas trabalham, necessitam de ter objectivos que os direccionem no sentido do empenhamento contínuo no seu labor. Estes objectivos reflectem uma grande variedade de circunstâncias num país, muitas das quais fora da influência directa das políticas públicas. No entanto, estas podem influenciar grandemente os objectivos individuais e empresariais.

No que respeita aos primeiros, o Governo pode estimulá-los através de políticas fiscais e promovendo políticas de progresso com base no mérito. Aquelas encorajam os

---

<sup>110</sup> De desempenho dos produtos, de segurança e de impacto ambiental, por exemplo.

<sup>111</sup> Por exemplo, uma regulamentação ambiental rígida não penaliza, necessariamente, as empresas nacionais face à concorrência de empresas estrangeiras; pelo contrário, na medida em que antecipam as tendências internacionais, podem mesmo actuar em seu favor.

<sup>112</sup> Os *clusters* são, de acordo com a Monitor Company (1994, 18), “grupos de entidades, cujas inter-relações reforçam a vantagem competitiva”. Envolvem uma concentração de indústrias fornecedoras, clientes e relacionadas.

esforços adicionais, enquanto estas estimulam o investimento na melhoria de qualificações e induzem, igualmente, maiores empenhamentos.

Relativamente aos segundos, a política fiscal é o instrumento mais poderoso que um governo dispõe, na medida que permite encorajar o investimento.

#### **VI.2.4.2. Internacionalização de Empresas**

As políticas públicas devem encorajar uma visão internacional por parte das empresas. Podem fazê-lo através da regulamentação do investimento estrangeiro, da promoção das exportações, de programas de informação económica e de políticas que assegurem o acesso a mercados internacionais.

##### **VI.2.4.2.1. Investimento Directo Estrangeiro (IDE)<sup>113</sup>**

“O investimento estrangeiro é uma manifestação da competição global e da necessidade de estratégias globais; pode ser parte do processo pelo qual a economia aprimora a produtividade” (Porter, 1993, 747). No entender de Carlos Tavares (2002, 30), “a captação de investimento estrangeiro é uma questão estratégica para a economia portuguesa”.

Contudo, segundo Araújo Moreira (1997, 177), este tipo de investimento é, também, o que tem maiores implicações em termos de defesa nacional<sup>114</sup>. Verifica-se, no entanto, que isto é apenas verdade em termos estritos, uma vez que, como temos afirmado ao longo do presente trabalho, a capacidade de defesa das nações encontra-se, hoje, fortemente dependente da sua competitividade e da sua aptidão para gerar riqueza.<sup>115</sup>

É por isso que, segundo Miguel Cadilhe (2003, 22), o mérito para a economia nacional deve ser o critério chave de avaliação dos projectos de investimento. Serão meritórios, por exemplo, todos os investimentos de elevada produtividade<sup>116</sup> e valor acrescentado<sup>117</sup>, que se dirijam à produção de produtos transaccionáveis<sup>118</sup>

---

<sup>113</sup> “Aplicação de capitais por uma entidade (pessoa singular ou colectiva) não residente, que envolva um relacionamento de longo prazo, reflectindo interesses estáveis e duradouros e com o objectivo de exercer um certo grau de influência sobre a gestão da empresa em que investe” (Moreira, 1997, 176).

<sup>114</sup> Há, segundo o autor (1997, 183), que estar “prudentemente atento a objectivos nacionais não declarados e à previsível mudança de atitude por parte dos investidores, em caso de tensões ou conflitos internacionais”.

<sup>115</sup> Muito mais do que da relativa perda de autonomia que possa resultar do IDE.

<sup>116</sup> Quociente entre a produção e os factores produtivos (Samuelson; Nordhaus, 2003, 754).

<sup>117</sup> Diferença entre o valor dos bens produzidos e o custo das matérias-primas e dos serviços utilizados para os produzir (Samuelson; Nordhaus, 2003, 754).

<sup>118</sup> Bens e serviços susceptíveis de transacção no mercado internacional. Ferreira do Amaral (2002, 28) defende mesmo que “todas as ajudas estatais à actividade económica (...) devem ser dirigidas para a produção de bens transaccionáveis”. No mesmo sentido, as Grandes Opções do Plano (GOP) para 2003 (Lei n.º 32-A/2002, de 30 de Dezembro), no seu ponto 2, defendem que “tal como o investimento nacional, é crucial que o IDE se dirija para os sectores produtores de bens e serviços transaccionáveis”.

internacionalmente, que utilizem recursos endógenos, que melhorem a cadeia de valor e que fomentem a inovação.

Neste particular, a captação de IDE assume um papel fortemente positivo. Em primeiro lugar, como sintetiza Nogueira Leite (2002, 36), pelos seus efeitos directos. “Em economias carentes de capital para crescer, como é o caso da nossa, há necessidade de o importar. Podemos importar “capitais próprios” – isto é, IDE – ou “capitais alheios” – isto é, dívida externa. Se mais motivos não houvesse, o IDE tem a vantagem de ser mais estável em situações de crise financeira do que outras formas de capital (movimentos de carteira ou empréstimos bancários internacionais)”.

Em segundo lugar, ainda de acordo com o autor (2002, 37), também pelos seus efeitos indirectos: “porque facilita a transferência internacional de bens, serviços, capitais e tecnologia (...), porque mais facilmente se acede a redes globais de capital, tecnologia e marketing; porque estimula a concorrência na economia nacional e promove a sua liberalização reduzindo, assim, fenómenos de ineficiência; e porque difunde *best practices* no governo das empresas e nas próprias instituições e tradições legais do nosso país (como, aliás acontece em qualquer outro)”.

Pelas razões expostas, na economia globalizada, os países competem ferozmente pela captação de IDE de qualidade<sup>119</sup>. Para Nogueira Leite (2002, 37), “nesta concorrência pela captação de IDE, as fontes de vantagens de localização são determinantes” (vide Apêndice 7 – Factores Determinantes do IDE).

O papel fundamental do Governo consiste, então, em criar um ambiente<sup>120</sup> que leve as empresas estrangeiras a investir directamente em Portugal, mantendo e desenvolvendo aqui as suas bases domésticas, dando prioridade às empresas que promovam a inovação nos sectores produtores de bens e serviços transaccionáveis internacionalmente.<sup>121</sup> Para tal, muito contribuem as políticas e práticas de redução dos denominados custos de contexto na Administração Pública, nomeadamente, entre outros, “custos de tempo, custos administrativos, custos fiscais ou parafiscais, custos de rigidez da escala produtiva, custos de gestão e protecção da propriedade intelectual e da propriedade industrial e custos de

---

<sup>119</sup> Basicamente, podem ser diferenciados três tipos de IDE, consoante a motivação dos investidores estrangeiros quando decidem investir num determinado país: investimento em busca de factores; investimento em busca de acesso ao mercado; investimento em busca da construção de uma base doméstica no país de acolhimento. Estes criam o mais amplo conjunto de benefícios para o país de acolhimento, ao mesmo tempo que tendem a ser mais permanentes (Monitor Company, 1994, 112).

<sup>120</sup> António Gaspar (2002, 17) refere-se à criação deste ambiente como a criação da “vantagem competitiva estrutural”.

<sup>121</sup> Segundo Yair Aharoni (2003), para atrair IDE os governos devem concentrar-se mais em dar informação do que vantagens.

comportamento ou aptidão, não imputáveis ao investidor, ao seu negócio ou à sua organização” (Decreto-Lei n.º 225/2002, de 30 de Outubro).

#### **VI.2.4.2.2. Política Comercial**

A política comercial do Governo deve apostar fortemente na internacionalização das empresas nacionais, concentrando-se na abertura de mercados e na detecção de práticas injustas. Deve, para tal, disponibilizar informações económicas úteis e ajudar as empresas a superar os obstáculos à entrada nesses mercados.

Ainda no âmbito da política comercial do Governo, é essencial apostar na criação de marcas portuguesas e da “marca Portugal” como âncora de afirmação das nossas empresas nos mercados internacionais.<sup>122</sup>

As primeiras, sendo, segundo o ICEP (2002, 29), a síntese identitária dos produtos de cada uma das diversas empresas, desempenham um papel fundamental numa economia cada vez mais globalizada. Na verdade, no actual sistema económico internacional, ser-se reconhecido localmente, neste, naquele ou noutro mercado específico e seleccionado de acordo com a estratégia estudada e assumida pela empresa, é a única forma de assegurar a presença nesses mercados, resistindo às pressões cada vez mais intensas e exigentes da concorrência, também ela originária de proveniências cada vez mais dispersas (ICEP, 2002, 29).

A aposta na “marca Portugal” é igualmente uma necessidade de primeira linha. Actualmente não existe uma marca nacional como existe noutros países.<sup>123</sup> Segundo João Salgueiro<sup>124</sup>, a imagem de Portugal funciona como uma externalidade negativa para os produtos portugueses.<sup>125</sup>

De acordo com Wally Olins (2002), num mundo cada vez mais competitivo, as nações continuam a tentar projectar o seu poder político, a sua influência e o seu prestígio; porém, na actualidade, as nações têm de competir, também, em questões muito mais concretas e quantificáveis, como, por exemplo, as exportações, o investimento estrangeiro e o turismo. Segundo o autor (2002) “cada Nação procura, hoje, promover a sua personalidade, cultura,

---

<sup>122</sup> De acordo com Carlos Tavares (2002, 29), “hoje, existem produtos que são produzidos em Portugal, vão ao exterior, recebem uma marca e voltam ao País a um preço muito mais elevado. O projecto “Marcas Portuguesas”, recentemente lançado pelo Governo, visa precisamente alterar a situação através da “criação de marcas reconhecidas nacional e internacionalmente e assim aumentar o valor acrescentado criado e retido pelas empresas portuguesas” (Presidência do Conselho de Ministros, 2003, 96).

<sup>123</sup> A Espanha conta-se entre os melhores exemplos de sucesso como marca nacional.

<sup>124</sup> Economista, Presidente da Associação Portuguesa de Bancos. Entrevista realizada em 07-10-2003.

<sup>125</sup> Exemplificando: enquanto que um fato ou um par de sapatos produzidos em Itália valem mais por serem italianos, o mesmíssimo fato ou par de sapatos produzidos em Portugal valem menos por serem portugueses.

história e valores próprios, projectando aquilo que pode ser uma ideia imaginada, mas imediatamente reconhecível de si própria, com objectivos comerciais e políticos”.

Para atingirem este objectivo, os governos têm de socorrer-se das técnicas do marketing. “Trata-se de apresentar uma Nação ou uma região de forma forte, atraente e diferenciada” (Olins, 2002).

#### **VI.2.4.2.3. Diplomacia Económica**

A diplomacia económica é um dos mais potentes instrumentos de defesa económica de que um governo pode dispor. De acordo com Martins da Cruz<sup>126</sup> (2003), a diplomacia económica é já um dos objectivos permanentes e prioritários da máquina diplomática e consular portuguesa<sup>127</sup>. Ela deve ter presente a necessidade de criar e explorar oportunidades para as empresas e para a economia nacional, através da sua internacionalização, do incremento das exportações, da promoção de sectores estratégicos (como o turismo) e da captação de IDE de qualidade.

O modelo de diplomacia económica deve produzir planos de actividades em função de mercados prioritários e elaborar o perfil de Portugal mais adequado a cada um deles. Para ser eficaz deve contemplar a estreita colaboração das tutelas ministeriais envolvidas (Ministérios da Economia e dos Negócios Estrangeiros) com diversos órgãos e entidades, nomeadamente associações empresariais, câmaras de comércio e empresas<sup>128</sup>.

#### **VI.2.4.3. Rivalidade Empresarial**

De acordo com Michael Porter (1993, 738), poucos papéis do Governo são tão importantes no aprimoramento de uma economia como o de assegurar uma vigorosa rivalidade interna. Esta é fundamental, não só para estimular a inovação, mas também para reforçar os outros determinantes do Diamante.

As políticas de desregulamentação da concorrência e de privatização de monopólios<sup>129</sup> estatais constituem, geralmente, importantes estímulos à vantagem competitiva nacional.

---

<sup>126</sup> Ex-Ministro dos Negócios Estrangeiros do XV Governo Constitucional.

<sup>127</sup> Esta “deverá acentuar a sua vocação económica e acrescentar às práticas tradicionais uma focagem comercial” (Linhas Gerais de Acção do MNE, 2003).

<sup>128</sup> Vide, a propósito, J. F. Palma Ferreira. “Diplomatas Estagiam na GalpEnergia”. *Expresso* (20-09-2003).

<sup>129</sup> Monopólio: estrutura de mercado em que um produto é fornecido por uma única empresa (Samuelson; Nordhaus, 2003, 751).

#### **VI.2.4.3.1. Políticas de Desregulamentação**

Muitas situações existem em que a própria dinâmica da economia de mercado conduz a situações de insuficiente concorrência. Pela escassez de recursos, por estarem inseridas em mercados monopolistas<sup>130</sup> ou, ainda, devido a práticas anticoncorrenciais por parte de operadores fortes e instalados<sup>131</sup>, muitas vezes, concorrentes mais pequenos, mas mais ágeis e inovadores, vêm-se afastados do mercado. Para todas estas situações é imprescindível a intervenção do Estado, como regulador.

Também o combate à informalidade é, segundo Augusto Mateus<sup>132</sup>, um dos principais mecanismos de promoção da concorrência visto que, combatendo a existência de agentes económicos que não cumprem as suas obrigações legais, o Estado está a tornar a concorrência mais justa e transparente. Neste particular, Paulo Pinho<sup>133</sup> defende que o Estado deve fazer um elevado investimento em termos de implementação de sistemas que permitam o cruzamento de informação obtida no desenrolar da sua actividade.

#### **VI.2.4.3.2. Política de Privatizações. Centros de Decisão Nacionais**

##### **VI.2.4.3.2.1. Política de Privatizações**

Segundo a Monitor Company (1994, 117) “provas contundentes provenientes de um grande número de países sugerem que a titularidade pública das empresas não favorece a competitividade”. De facto, a experiência mostra que o Estado não é bom gestor de empresas.<sup>134</sup> A privatização visa, assim, melhorar a competitividade das empresas nacionais. A política de privatizações é, portanto, um dos instrumentos de defesa económica que mais atenção deve merecer dos governos onde o sector empresarial do Estado tenha um peso elevado na economia nacional<sup>135</sup>.

---

<sup>130</sup> Neste tipo de mercado não existem incentivos para que o operador invista na melhoria da qualidade e da eficiência na afectação de recursos. Para a economia nacional, tal traduz-se em ineficiências na produção de bens e serviços.

<sup>131</sup> Por exemplo, através de acções concertadas ou práticas de conluio.

<sup>132</sup> Professor Universitário. In “Expresso da Meia-Noite”, SIC (19-09-2003).

<sup>133</sup> Professor Universitário. In “Expresso da Meia-Noite”, SIC (19-09-2003).

<sup>134</sup> “O Estado empresário, se historicamente se tem revelado um mau empresário, mesmo quando regista sucesso no desempenho de tal papel, por um lado, retira um espaço de liberdade fundamental que pertence aos empresários privados e, por outro, perde muitas vezes a isenção indispensável para realizar a tarefa que lhe é cometida a título principal numa economia de mercado, a saber, a de árbitro do interesse público e entidade tutelar dos direitos do cidadão ‘consumidor’ (Lei n.º 32-A/2002, de 30 de Dezembro, ponto 1).

<sup>135</sup> Portugal, de 1980 a 2000, passou de uma economia estatizada para uma economia privatizada. Segundo dados apresentados por Álvaro de Mendonça (2002, 62-74), em 1980, das 10 maiores (em volume de negócios) empresas não financeiras existentes em Portugal, nove eram controladas pelo Estado e tinham o estatuto de empresa pública; os 10 maiores bancos eram, também, todos eles, empresas públicas.

As privatizações (tal como o IDE) acarretam, contudo, uma preocupação em termos de defesa nacional: a de que aquelas se transformem num processo de transferência de activos para o exterior do país<sup>136</sup>, ou numa entrega de centros de decisão nacionais (CDN) a operadores estrangeiros. Pela sua importância e actualidade, dedica-se, de seguida, uma atenção particular a esta questão.

#### **VI.2.4.3.2.2. Centros de Decisão Nacionais**

A questão da manutenção de CDN<sup>137</sup> em poder de nacionais tem sido uma preocupação de alguns países, manifestada através de políticas proteccionistas, como aquelas que foram praticadas em Portugal no período do Estado Novo<sup>138</sup>. Recentemente (finais de 2002) esta preocupação tornou-se o epicentro de um amplo debate a nível nacional, envolvendo as mais diversas personalidades da vida política, económica e social do país.<sup>139</sup>

Para os subscritores do denominado “Manifesto dos 40”, o que está em causa “é a necessidade de se dispor de uma estratégia viável para preservar os instrumentos de poder efectivo que garantam à comunidade nacional a capacidade de se manter actuante e de continuar a ser politicamente relevante, no contexto integrador em que activamente participa” (AAVV, 2002, 2). Segundo os mesmos (2002, 4), “a salvaguarda de relevantes centros de decisão económica torna-se fundamental, não como um fim em si mesmo, mas como um instrumento essencial que permita aos portugueses, enquanto comunidade, continuar a controlar o seu próprio destino, dentro do contexto em que as suas opções se movem”, pois está em causa a viabilidade de Portugal como sociedade política. Para Nogueira Leite<sup>140</sup>, um dos subscritores do documento, num processo de privatização “o critério do Estado não pode

---

<sup>136</sup> Exemplo deste tipo de preocupação é o que tem sido causado pelo significativo interesse que os bancos espanhóis têm demonstrado no sector financeiro português. De facto, segundo informação recolhida junto do ICEP-Portugal, no período 1997-2001, a Espanha dirigiu 40,5% dos seus investimentos em Portugal para o sector financeiro.

<sup>137</sup> Centro de Decisão significa, de acordo com Gonzaga Rosa (2003, 1), “a capacidade de exercício de poderes de gestão relacionados com a definição de estratégias e fixação de objectivos, determinação das principais decisões de investimento e financiamento e afectação dos resultados finais entre remuneração de capital e novo investimento”. Para Nogueira Leite (In *Debate Concorrência e Centros de Decisão*, Ordem dos Economistas, 14-07-2003) é um *master franchising*, isto é, a parte da organização onde se concentra o seu essencial.

<sup>138</sup> “Lei da Nacionalização de Capitais” (1943) que reservava a nacionais, a participação em empresas pertencentes a determinados sectores, nomeadamente os que interessassem à segurança do Estado.

<sup>139</sup> O catalisador desta ampla discussão foi, como já foi referido, um manifesto escrito e apresentado ao Governo e ao Presidente da República por 40 personalidades portuguesas (economistas, empresários, professores universitários, advogados, engenheiros e juristas), subordinado ao tema “Contributo Para um Conceito Estratégico Nacional: A Importância dos Centros de Decisão Nacionais”, vulgo “Manifesto dos 40”.

<sup>140</sup> Professor Universitário, Economista, Administrador de Empresas. Entrevista realizada em 23-07-2003.

ser vender a quem dá mais pois, além da dimensão económica existe a dimensão estratégica nacional”.<sup>141</sup>

Para Jorge Sampaio<sup>142</sup> (2003), “sem centros de decisão nacionais, não há Nação”; a sua defesa é “uma metodologia para não sacrificarmos os nossos interesses aos interesses de terceiros” pelo que, sempre lhe “pareceu necessário haver grandes entendimentos no que toca a grandes grupos económicos e financeiros portugueses”<sup>143</sup>. Contudo, de acordo a Monitor Company (1994, 120), a dificuldade de manutenção dos CDN no decorrer do processo de privatizações não resulta do investimento estrangeiro, mas remonta ao próprio processo de nacionalizações<sup>144</sup> e ao impacto altamente negativo que estas tiveram nas empresas. “A maioria das empresas nacionalizadas não estão equipadas para se tornarem centros de decisão ou bases domésticas (...). As nacionalizações desfizeram grande parte das maiores empresas *holdings* portuguesas, deixando uma série de fábricas sem condições adequadas à tomada de decisões próprias.”<sup>145</sup> É irrealista, relativamente a muitas indústrias, que o Governo privatize empresas e espere que estas possam concorrer sem o apoio de investidores multinacionais estrangeiros. Estes podem dar apoio funcional em áreas onde as empresas que estão a ser privatizadas são mais fracas e podem actuar como uma importante fonte de capital” (Monitor Company, 1994, 120).

No cerne desta questão está a incapacidade constitucional que o Governo português teve para privatizar antes da adesão à CEE – quando a privatização podia ter discriminado a favor dos portugueses.<sup>146</sup> Esta é, pelo menos, a opinião de Ana Roque<sup>147</sup>. Nas actuais condições, a legislação comunitária não o permite. Como afirma Abel Mateus (2003, 64), “ficamos em geral preocupados quando tomamos conhecimento de uma empresa portuguesa

---

<sup>141</sup> O autor reconhece, no entanto, que o documento constitui mais uma carta de intenções (um alerta para o poder político) do que um receituário de medidas (estas muito difíceis de concretizar após a integração na UE).

<sup>142</sup> Presidente da República Portuguesa.

<sup>143</sup> Também Pina Moura, ex-Ministro da Economia e Finanças do XIV Governo Constitucional, a este propósito, advoga a existência de “núcleos portugueses estáveis com capacidade de influenciarem as estratégias empresariais”. In “Durão Quer Salvar Centros de Decisão Nacionais”. *Diário Económico* (28-10-2002).

<sup>144</sup> Mantido num período em que, na Constituição da República Portuguesa (versões de 1976 e de 1982), constava que a República Portuguesa era um Estado que tinha por objectivo “assegurar a transição para o socialismo” (artigos 2º e 2º, respectivamente).

<sup>145</sup> Para Sarsfield Cabral (2002), a vaga de nacionalizações (nunca verdadeiramente indemnizadas) foi uma machadada nos grupos empresariais portugueses.

<sup>146</sup> Saliente-se o facto de a Constituição da República Portuguesa, na sua versão de 1982 (portanto, já após ter sido revista), ainda prever que a “República Portuguesa é um Estado (...) que tem por objectivo assegurar a transição para o socialismo” (Lei Constitucional n.º 1/82, de 12 de Agosto de 1982, art.º 2º) e que “todas as nacionalizações efectuadas depois do 25 de Abril de 1974 são conquistas irreversíveis das classes trabalhadoras” (Lei Constitucional n.º 1/82, de 12 de Agosto de 1982, art.º 83º, n.º 1). Estas passagens só foram retiradas do texto constitucional após a 2ª revisão, ocorrida em 1989, portanto, já após a adesão de Portugal à CEE, que ocorreu em 1986.

<sup>147</sup> Professora Universitária. Entrevista realizada em 25-07-2003.

que foi comprada por uma espanhola (...). Mas este é um processo normal que decorre da integração. O que é preocupante é haver poucas empresas portuguesas a fazerem o mesmo. O indicador que é verdadeiramente relevante é o crescimento do rendimento nacional”. No fundo, “o resultado da abertura dos mercados é mais riqueza para todos, o que compensa a perda sentimental com o desaparecimento de empresas domésticas menos eficientes” (Mello, 2002).

Coloca-se, então, a questão de determinar mais precisamente em que medida estes CDN estão relacionados com o interesse e a identidade nacional.

Desde logo, João Rendeiro (2002) afirma que os CDN “não são definitivamente condição suficiente para um desenvolvimento sustentado de Portugal”. Pergunta, a propósito, o autor: “como se explicaria, de resto, que tendo Portugal até agora o controlo dos seus CDN, esteja o país num estado tão calamitoso (...)? O que é que garante que esforços adicionais para manter os CDN em Portugal permita elevar o nível de vida dos portugueses (...)?” Quem poderá garantir que os CDN detidos por empresários nacionais no decorrer do processo de privatizações, não serão alienados numa primeira oportunidade de realização de mais-valias? E quem poderá, ainda, garantir que esses mesmos empresários estejam dispostos a assumir compromissos de eterna fidelidade em redor de intentos patrióticos agora enunciados? De facto, na opinião de João César das Neves<sup>148</sup>, nada nem ninguém garante.<sup>149</sup> Segundo Tavares Moreira<sup>150</sup>, “exemplos, bem conhecidos, de decisões «estratégicas» adoptadas em grandes empresas cujos centros de decisão são nacionais, devido à participação do Estado, justificam muitas dúvidas de que, em mãos nacionais, essas empresas são geridas mais de acordo com os interesses nacionais”.

Para António Carrapatoso (1995, 157), no contexto actual, o favorecimento de empresas portuguesas tem subjacente “um conceito de patriotismo bastante limitado porque não é necessariamente melhor para a economia nacional”.<sup>151</sup> Para o autor (2002), os centros de decisão que devem inequivocamente permanecer em Portugal (e ser mesmo reforçados) são todos aqueles que são necessários à prossecução do bem-estar e da qualidade de vida dos portugueses. Ora, existem centros de decisão que, se fosse possível mantê-los nacionais, isto

---

<sup>148</sup> Economista. Professor Universitário. In Debate *Concorrência e Centros de Decisão*, Ordem dos Economistas, 14-07-2003.

<sup>149</sup> Lembra-se, a propósito, que nos anos 60 se desenvolveu em Inglaterra uma política de *national champions*, os quais se transformaram em ineficientes paquidermes sorvedores de dinheiros públicos.

<sup>150</sup> Economista, Deputado à Assembleia da República, Vice-Presidente da Comissão Parlamentar de Execução Orçamental. Entrevista realizada em 18-09-2003.

<sup>151</sup> Questiona Sarsfield Cabral (2002): “Quanto custa à competitividade das nossas exportações a manutenção no país de alguns centros de decisão, implicando coisas como pagar a electricidade um terço mais cara do que em Espanha? O patriotismo nem sempre é o que parece”.

poderia por em causa o interesse nacional uma vez que a sã concorrência é, como já anteriormente foi referido, um estímulo essencial para a inovação e competitividade de todas as empresas. Por outro lado, “não haverá CDN que sobrevivam duradouramente se forem ineficientes por má estratégia ou gestão” (Rendeiro, 2002).<sup>152</sup> Assim, para António Carrapatoso (2002), um conceito mais relevante para o País é o de centros de criação de riqueza, estes sim, determinantes para a economia portuguesa e para a independência nacional.

Considera-se, então, que o verdadeiro papel do Governo nesta questão (uma vez que, como ficou explicado, não pode discriminar a favor dos empresários portugueses nem está provado que a manutenção dos CDN sob controlo de privados nacionais vá ao encontro do interesse nacional) deverá ser o da criação das denominadas condições de enquadramento que permita o desenvolvimento de centros de riqueza empresarial em Portugal.<sup>153</sup> Se, por qualquer razão excepcional, se considerar de interesse estratégico nacional que uma dada empresa se mantenha sob controlo nacional, então deverá ser o Estado a assumir em pleno o respectivo controlo, não devendo dele abdicar (Carrapatoso, 2003).

Esta é também a opinião de Sarsfield Cabral (2002), para quem “ se há centros de decisão que seria perigoso passarem para mãos estrangeiras, a solução é nacionalizar ou manter nacionalizadas as empresas em causa”.<sup>154</sup> Contudo, como bem lembra Ana Roque<sup>155</sup>, o Estado tem dado provas de ser um péssimo empresário e, portanto, dada a gestão ruinosa que encetou nas empresas nacionalizadas no pós-1974, não parece ser do interesse nacional que esta solução seja adoptada.<sup>156</sup> A não ser, como defende Walter Marques<sup>157</sup>, que seja um Estado renovado a gerir, com propriedade e com métodos e meios equivalentes aos privados, as áreas a preservar.<sup>158</sup>

---

<sup>152</sup> Para João César das Neves (2002), empresas ineficientes é que colocam em causa a independência nacional, que é “um conceito complexo e profundo”.

<sup>153</sup> Refira-se, a propósito, que há muitos anos que o Estado deseduca o País e tem sido o grande obstáculo dos empresários portugueses (Neto, 2003, 137). É que, como refere Carlos Tavares (2003b), o papel do Estado é também o de “dar o exemplo, os sinais correctos de exigência, rigor e ambição”.

<sup>154</sup> O Estado pode fazê-lo pois, de acordo com o artigo 82º da Constituição, o sector público é, a par do sector privado e do cooperativo e social, um dos sectores de propriedade dos meios de produção previstos na organização económica nacional.

<sup>155</sup> Professora Universitária. Entrevista realizada em 25-07-2003.

<sup>156</sup> As *golden shares* são um dos poucos instrumentos que o Governo pode utilizar para manter algum grau de controlo em empresas privatizadas.

<sup>157</sup> Economista, Professor Universitário, Administrador de Empresas. Entrevista realizada em 06-10-2003.

<sup>158</sup> O que parece inverosímil, desde logo enquanto os gestores públicos continuarem a ser nomeados, não por critérios de competência, mas por critérios de confiança política.

### **VI.3. Funcionamento Geral da Economia Nacional e Ameaças: o Outro Desafio da Defesa Económica**

Foi já arrolado, no presente estudo, um conjunto diversificado de ameaças, perigos e riscos que, na perspectiva económica, podem comprometer a segurança nacional. Entre estas, aquelas que, em consequência directa da globalização e da integração num espaço regional, mais ameaçam a própria viabilidade de Portugal a prazo, devem ser combatidas de acordo com o modelo de competitividade acima descrito e os instrumentos (políticas) que o mesmo prevê.

Contudo, o outro conjunto de ameaças, perigos e riscos pode ter consequências mais imediatas e igualmente desastrosas para o tecido económico nacional. Contam-se assim, as acções terroristas, a acção das redes de crime organizado, os atentados aos ecossistemas nacionais, a espionagem industrial, os atentados aos sistemas de informação e, ainda, a imitação e a contrafacção.

Quanto às acções terroristas, do ponto de vista dos efeitos na economia, uma das maiores preocupações do Governo deverá ser a protecção física de pontos sensíveis em sectores vitais para o regular funcionamento da actividade económica do País. São exemplos, o sector bancário (Banco de Portugal), o sector das telecomunicações, o sector energético (barragens, depósitos de combustível), o sector dos transportes (aeroportos, portos) e o sector de distribuição alimentar (depósitos de água, mercados abastecedores), entre outros. O Governo deve igualmente sensibilizar os diversos agentes económicos para a necessidade de protecção dos seus pontos sensíveis.

Na perspectiva da defesa económica, o combate às redes de crime organizado é, principalmente, um combate à economia paralela<sup>159</sup>, à corrupção e à evasão e fraude fiscal.<sup>160</sup> Os serviços de informações e policiais devem reforçar a sua acção, para a qual muito contribui o levantamento do sigilo bancário<sup>161</sup>, a utilização de agentes infiltrados, o recurso mais alargado às escutas telefónicas<sup>162</sup> e, ainda, o acompanhamento directo de determinados

---

<sup>159</sup> Parte da actividade económica de um país que não aparece registada oficialmente, se bem que envolva a produção de bens e serviços (Bannock et al., 1987, 145). Também é denominada economia subterrânea ou clandestina.

<sup>160</sup> O relatório “Portugal 2010 – Acelerar o Crescimento da Produtividade” (Relatório McKinsey) elege a informalidade (basicamente, economia paralela, corrupção, fraude e evasão fiscal) como o principal obstáculo à competitividade da economia portuguesa.

<sup>161</sup> Segundo Saldanha Sanches (2003), o nosso regime de segredo bancário é propício à operação de redes de financiamento ilegais, incluindo as de suporte a grupos terroristas.

<sup>162</sup> Medida que se tem revelado polémica para alguns. Por exemplo, João Soares, in “Edição da Tarde”, *SIC Notícias* (21-10-2003), considera as escutas telefónicas “inadmissíveis num Estado de direito democrático”. Consideramos, no entanto, que, face à tipologia dos crimes e à forma como estes se encontram actualmente organizados, esta é uma medida imprescindível para a segurança do próprio Estado de direito democrático.

concursos públicos por agentes especializados.<sup>163</sup> De igual modo, o rastreio de sociedades comerciais e a identificação dos respectivos proprietários são práticas absolutamente essenciais.<sup>164</sup>

Dos atentados aos ecossistemas nacionais, é de destacar aquele que se considera ser o «terrorismo de floresta». Para Pinto Leite (2003), “o terrorismo de floresta é uma realidade em Portugal e tem de ser publicamente assumido como inimigo”.

Portugal tem uma longa tradição florestal, que lhe dá uma verdadeira vantagem competitiva no cultivo de algumas espécies, como o pinheiro e o eucalipto. No entanto, não existia (até há bem pouco tempo) no País uma entidade única com responsabilidade geral sobre a floresta.<sup>165</sup> A responsabilidade tem vindo a distribuir-se por diversos ministérios e por uma multiplicidade de autoridades locais. Cada ministério tem criado a sua própria legislação, todas elas “simultaneamente difíceis de compreender e impossíveis de implementar” (Monitor Company, 1994, 107).

Também o Presidente da Associação de Auditores dos Cursos de Defesa Nacional<sup>166</sup> considera que “a estrutura de concepção, planeamento e execução impõe que sejam concentradas num único decisor as capacidades de coordenação das políticas de desenvolvimento florestal, evitando-se a dispersão de tais responsabilidades por várias tutelas, com a conseqüente paralisação a que uma burocracia dispersa inevitavelmente conduz”. Parece, pois, que, face aos problemas com que o País se debate (incêndios e escassez de madeiras para a indústria), a existência de uma única entidade com responsabilidade geral sobre a floresta é um requisito absolutamente essencial.

Quanto à espionagem industrial, o Governo deve, em permanência sensibilizar as empresas para as ameaças resultantes de uma organização em rede, incentivando-as a implementar medidas de protecção e de contra-espionagem.

A protecção dos sistemas de informação estatais e empresariais deve merecer uma atenção permanente do Governo. Devem ser elaboradas listas de todas as ameaças e de todas

---

<sup>163</sup> Relativamente ao crime económico, Albano Pinto (2003), Director-Central de Investigação e Combate à Criminalidade Económica e Financeira da Polícia Judiciária, defende uma especialização de magistrados e polícias nos assuntos económicos uma vez que “a criminalidade económico-financeira é específica, muito sofisticada e muito técnica”.

<sup>164</sup> Segundo Vítor Costa e Lígia Simões (2003), “33%... é o número de empresas licenciadas na Zona Franca da Madeira que a Administração Fiscal consegue identificar e caracterizar”.

<sup>165</sup> Foi recentemente criada uma Secretaria de Estado das Florestas em resultado dos gravíssimos danos sofridos recentemente pela floresta nacional.

<sup>166</sup> In “A Floresta e a Defesa Nacional”, *Cidadania e Defesa*, N.º 7, Associação de Auditores dos Cursos de Defesa Nacional, Lisboa, Dezembro 2002, 6-7.

as envolventes que são necessárias proteger. De acordo com Luís Ferreira<sup>167</sup>, algumas destas são óbvias, como o *hardware* e o *software*, mas geralmente, as principais quebras de segurança partem dos próprios utilizadores dos sistemas. Considera-se, pois, prioritário o desenvolvimento de um quadro estratégico nacional para a segurança dos sistemas de informação que permita a definição de políticas, a implementação de medidas e, ainda, a generalização de uma verdadeira cultura de segurança (Veiga, 2002, 29).

A imitação e a contrafacção podem e devem ser combatidas através do reforço das acções de fiscalização, conjugadas com penalizações mais graves para as infracções cometidas. Para Nelson de Sousa<sup>168</sup>, o problema coloca-se, exactamente, na capacidade do Estado de garantir uma fiscalização eficaz e a aplicação dos quadros normativo e legislativo existentes. Segundo Paulo Mioludo<sup>169</sup>, apontando falhas do sistema de protecção da propriedade industrial, “na legislação portuguesa e europeia não existe a obrigatoriedade de o contrafactor declarar onde obteve os produtos e quais são os canais de distribuição que usa”, sendo que, a intervenção aduaneira é também um processo muito burocrático e demorado.

Já para Jaime Andrez<sup>170</sup>, “a esmagadora maioria de novos produtos, modelos, marcas ou desenhos originais e inovadores que são criados anualmente em Portugal não são patenteados, registados e protegidos”. A inversão desta situação passa, segundo o autor, pela criação de gabinetes de apoio à propriedade industrial (em parceria com associações empresariais) e pela revisão do Código da Propriedade Industrial, no sentido da agilização dos procedimentos administrativos, em termos de prazos e candidaturas.

## **VII. DEFESA ECONÓMICA E ORGANIZAÇÃO DA DEFESA NACIONAL**

A defesa nacional deve assentar numa organização que permita operacionalizar toda a política integrada de defesa nacional, à luz de um novo conceito de defesa nacional.

Afirma Joaquim Aguiar (1989, 161) que, “nas condições das sociedades modernas, as decisões políticas ou são interdepartamentais ou não são decisões consistentes”. Refere ainda o autor (1989, 182) que a política pública de defesa nacional tem condições para se assumir

---

<sup>167</sup> Professor Universitário. Director do Departamento de Ciências e Tecnologias da Universidade Autónoma de Lisboa. Entrevista realizada em 25-07-2003.

<sup>168</sup> Director de Associativismo e Competitividade da AIP. In Seminário *Marcas, Design e Contrafacção*, AIP, 09-12-2002.

<sup>169</sup> Vice-Presidente da Associação Portuguesa de Consultores em Propriedade Industrial. In Seminário *Marcas, Design e Contrafacção*, AIP, 09-12-2002.

<sup>170</sup> Presidente do Instituto Nacional da Propriedade Industrial. In Seminário *Marcas, Design e Contrafacção*, AIP, 09-12-2002.

como coordenadora das restantes políticas públicas.<sup>171</sup> É com base nestas hipóteses defendidas pelo autor<sup>172</sup> que irá tentar deduzir-se um modelo de organização que sirva, não só a componente económica da defesa, mas a defesa nacional no seu todo (vide Apêndice 8 – Organização Geral da Defesa Nacional (Interdepartamental)).

Ao Primeiro-Ministro (PM) compete “dirigir a política geral do Governo, coordenando e orientando a acção de todos os ministros” (Lei Fundamental n.º 1/97, de 20 de Setembro, artigo 201º, n.º1, alínea a). Ele é, de acordo com o artigo 43º da LDNFA, a entidade politicamente responsável pela direcção da política de defesa nacional. Neste âmbito, compete-lhe, designadamente, coordenar e orientar a acção de todos os ministros nos assuntos de defesa nacional, dirigir a actividade interministerial tendente à execução da política de defesa nacional, não devendo, em nossa opinião, esta competência ser delegável no Ministro da Defesa Nacional,<sup>173</sup> mesmo que este seja, cumulativamente, Vice-Primeiro-Ministro<sup>174</sup>. De facto, mesmo neste caso, a possibilidade de coordenação interministerial ficaria dependente da capacidade de uma personalidade e não de uma estrutura permanente de coordenação e de procedimentos rotinados entre ministérios. Walter Marques<sup>175</sup> e Rocha de Matos<sup>176</sup> defendem a existência de um órgão de cúpula, ao nível da própria chefia do Governo, de onde emanem orientações globais em matéria de defesa nacional.

Assim, parece justificada a existência de um órgão directamente dependente do PM, formado por diversos grupos de especialistas das diferentes áreas funcionais da defesa nacional e vocacionado para a análise dos assuntos de defesa nas suas múltiplas vertentes. Este órgão de conselho do PM, que se poderá denominar Conselho Governamental de Defesa Nacional (CGDN), deverá assistir o PM no exercício das suas responsabilidades de direcção da política de defesa nacional, sugerindo modos de compatibilização das decisões ministeriais em matéria de política de defesa nacional (que, relembre-se, é indissociável das restantes políticas sectoriais). Não deverá, contudo, interferir directamente na acção dos diferentes ministérios. Só o PM, agora na posse de toda a informação relevante, o poderá fazer. Este

---

<sup>171</sup> Neste mesmo sentido, Claude Lachaux (1977, 16) afirma que a política de defesa é indissociável da política geral, tanto no campo económico como nos restantes.

<sup>172</sup> Vide Joaquim Aguiar. *A Política de Defesa Nacional como Política Pública Interdepartamental*. 1ª Edição, Instituto Nacional de Administração e Instituto da Defesa Nacional, s. l., 1989.

<sup>173</sup> Actualmente, esta competência é delegável no Ministro da Defesa Nacional, por força do disposto no n.º 2, do artigo 43º, da LDNFA.

<sup>174</sup> Ou Ministro da Presidência ou, ainda, Ministro de Estado.

<sup>175</sup> Economista, Professor Universitário, Administrador de Empresas. Entrevista realizada em 06-10-2003.

<sup>176</sup> Presidente da AIP. Entrevista realizada em 27-08-2003.

órgão será, ainda, responsável pela proposta de definição do CEDN, a apresentar ao PM para posterior aprovação pelo Conselho de Ministros.

Os diferentes ministros são politicamente responsáveis pela execução das diferentes componentes da política de defesa nacional, na parte que deles dependa (Lei n.º 29/82, de 11 de Dezembro, artigo 45º). Assim, o Ministro da Defesa Nacional<sup>177</sup>, apenas é politicamente responsável pela componente militar da defesa nacional (Lei n.º 29/82, de 11 de Dezembro, artigo 44º, n.º 1) não lhe devendo competir, por exemplo, a definição do CEDN; esta deve competir exclusivamente ao PM sob proposta do CGDN. Aos restantes ministros compete, em especial, contribuir dentro das atribuições do seu ministério, para a elaboração do CEDN, dirigir as actividades do seu ministério que de alguma forma concorram para a execução da política de defesa nacional e responder pela preparação e emprego dos meios que de si dependem, nas tarefas de defesa nacional que lhes venham a ser cometidas (Lei n.º 29/82, de 11 de Dezembro, artigo 45º, n.º 2).

Na dependência directa de cada ministro deverá encontrar-se um órgão de conselho para todas as questões relativas à respectiva componente da defesa nacional<sup>178</sup>. Cada um destes órgãos, que poderá denominar-se Conselho Ministerial de Defesa Nacional (CMDN), estabelecerá ligação estreita com o CGDN e com os seus homólogos dos restantes ministérios. Esta solução, que encontra paralelo no modelo francês de organização da defesa nacional<sup>179</sup>, apesar de poder ser considerada eventualmente dispendiosa, como refere Walter Marques<sup>180</sup>, parece garantir a desejável interdepartamentalidade da política de defesa nacional.

## **CONCLUSÕES E PROPOSTAS**

Conforme referido de início, procurou-se com o presente estudo resolver o problema fundamental de enquadrar a defesa económica como uma componente fundamental da defesa nacional, partindo da nossa percepção inicial de que aquela (num conceito actual de defesa que não pode ser confundido com a defesa militar) tem uma relevância cada vez mais acrescida no cômputo de todas as componentes.

---

<sup>177</sup> Mais propriamente, Ministro da Defesa Militar, ou apenas, Ministro da Defesa.

<sup>178</sup> No fundo, estender-se-ia aos restantes ministérios (aos mais visíveis em termos de defesa nacional) a existência de um órgão de conselho do respectivo ministro que, actualmente, só está contemplado no Ministério da Defesa Nacional (Conselho Superior Militar).

<sup>179</sup> Vide *Structures et Organisation de la Défense Économique* [Em linha]. [Consultado em 15-09-2003]. Disponível na WWW: [http://alize.finances.gouv.fr/hfd7structures/struc\\_or.htm](http://alize.finances.gouv.fr/hfd7structures/struc_or.htm).

<sup>180</sup> Economista, Professor Universitário, Administrador de Empresas. Entrevista realizada em 06-10-2003.

A questão central, omnipresente ao longo de todo o estudo, foi a de determinar se, no actual contexto de globalização económica e de forte integração na UE, faz sentido falar em defesa económica nacional e, se sim, qual a relevância que a mesma deve assumir e de que forma deve ser conduzida.

## **Conclusões**

Das questões derivadas da anterior e de um conjunto de hipóteses afinadas para o desenvolvimento do estudo, partiu-se para o percurso metodológico que permitiu chegar às seguintes conclusões:

1. O conceito tradicional de defesa, centrado na questão militar, encontra-se ultrapassado, não tendo a componente militar, por si só, condições para assegurar uma efectiva defesa nacional. A evolução histórica dos conflitos, a evolução dos sistemas político e económico internacionais, os novos factores de conflitualidade, as ameaças e perigos emergentes e, ainda, a alteração dos próprios conceitos de fronteira, de independência e de soberania dos Estados determinaram iguais alterações no conceito de defesa. A defesa assume hoje um carácter totalizante, abarcando a necessidade de protecção de todas as vulnerabilidades nacionais, pois que, qualquer uma delas (não só as militares, nem predominantemente as militares) pode ameaçar seriamente a segurança de um Estado.
2. Hoje, entre o rol das maiores ameaças à soberania e independência nacionais não se encontram, genericamente, as ameaças tipicamente militares. Uma multiplicidade de outras ameaças e perigos derivam da globalização, por um lado, e da integração económica, por outro. A estruturação de uma nova ordem económica, com todos os fenómenos associados à globalização e à integração, acarreta novos e continuados desafios para os Estados, criando aos mesmos, problemas de segurança distintos dos tradicionais. Contra tais desafios, de nada servem as armas tradicionais da panóplia militar.
3. A economia surge, actualmente, como um dos mais influentes domínios de acção da política de defesa nacional e da estratégia global do Estado. De facto, o factor económico tem vindo a ganhar preponderância face aos restantes, uma vez que as novas realidades globais elevaram exponencialmente a conflitualidade económica e fizeram sobressair as vulnerabilidades económicas face às restantes. A defesa

económica tem, assim, por objecto a defesa da economia (minimizando as suas vulnerabilidades e maximizando as suas potencialidades) contra todo o tipo de ameaças, numa guerra económica que é uma constante no actual xadrez geoeconómico mundial.

4. Portugal tem, no essencial, adoptado um conceito tradicional de defesa no qual esta é confundida com a defesa militar. Neste conceito tem havido lugar a uma concepção restrita das componentes não-militares, em que estas se confinam, apenas, ao apoio e sustentação da componente militar. Tal conceito já não é operacional, uma vez que o conceito global de defesa nacional só se materializa quando todas as componentes se articulam harmoniosamente, através de uma estratégia nacional concebida a nível global.
  
5. Verifica-se, assim, que a componente económica da defesa não está devidamente alicerçada nos grandes documentos enformadores da política e da estratégia de defesa nacional, não se encontrando, por conseguinte, integrada numa estratégia global de defesa. Partindo de um conceito tradicional de defesa, o PG, no capítulo da defesa, apenas fornece orientações políticas no domínio da defesa militar. Por outro lado, o CEDN, recentemente discutido e aprovado, é um documento que apenas define os aspectos fundamentais da estratégia global do Estado adoptada para a consecução dos objectivos da política de defesa nacional, numa óptica restrita da defesa. Assim sendo, não se vislumbra, no mesmo, qualquer tipo de estratégia integrada onde se encontrem devidamente articuladas as diversas componentes (militares e não-militares) da defesa. Particularmente, a componente económica (defesa económica) não se revê neste Conceito, o que inviabiliza que dele decorra qualquer estratégia de defesa económica. Este é um dos mais graves problemas da defesa nacional, uma vez que a ausência de uma estratégia económica (Conceito Estratégico de Defesa Económica) invalida uma visão integrada do factor económico nacional que conduza aos objectivos de médio e longo prazo. Só esta poderá facilitar a aplicação de políticas públicas coerentes e geradoras de sinergias que permita uma convergência estratégica entre o Estado e os diversos agentes económicos nacionais.
  
6. Fruto da globalização e, particularmente, da integração económica na UE, o Estado português viu drasticamente afectados os seus poderes de actuação na ordem

económica interna, desaparecendo quase totalmente do seu âmbito a função de estabilização económica, reduzindo-se muito a função de afectação de recursos e mantendo-se, ainda assim, a função de redistribuição de rendimento. Apesar disso, é precisamente num contexto de integração nacional num espaço regional, espaço esse que, por sua vez, se encontra inserido num sistema global, que a questão da necessidade de uma defesa económica nacional se coloca com maior acuidade. Por um lado, porque, no actual contexto, o número e complexidade dos vectores a considerar são muito superiores aos que se podiam encontrar numa entidade nacional de tipo fechado, com fronteiras políticas e económicas bem definidas. Por outro, porque, sob o nível superficial da cooperação e solidariedade europeia, há uma enorme corrente de conflitualidade que decorre da concorrência entre os diversos Estados membros.

7. Os factos anteriores, por si só, criaram para Portugal uma realidade radicalmente distinta em termos de defesa económica. Actuando em mercados abertos e altamente competitivos, onde as fronteiras se encontram dissipadas e os capitais se movimentam com elevadíssima mobilidade, a protecção da economia nacional não pode ser mais administrativa, mas antes altamente dependente da conquista de alguma superioridade relativa em alguns segmentos do mercado global. Às políticas tradicionais de protecção (possíveis no contexto de uma sociedade fechada) seguem-se necessariamente políticas definidas para contextos concorrenciais complexos e altamente conflituais. A afirmação económica num espaço mais amplo como o da UE, implica, pois, a adopção de novas políticas, estratégias e formas de actuar.
  
8. Hoje, num quadro geoeconómico europeu e mundial altamente competitivo e conflitual, não existem condições eficazes de defesa nacional sem que a dimensão da competitividade económica esteja garantida. O principal desafio da defesa económica é, pois, criar e desenvolver as condições de competitividade nacional. Portugal tem de encontrar, neste domínio, um novo paradigma para a competitividade nacional. A resposta estratégica não reside em mudanças radicais na política macroeconómica mas antes na criação de factores estruturais mais virados para a microeconomia pois, no fundo, quem compete são as empresas e não os países. A função do Governo é, então, a de encorajar (ou mesmo forçar) as empresas a elevar as suas aspirações e a subir os seus níveis de desempenho. O seu verdadeiro papel deverá ser o de influenciar todos os determinantes da vantagem competitiva nacional.

9. Paralelamente, a defesa económica deve ter por objectivo, face às reais ou potenciais ameaças à segurança nacional, proteger a economia, minimizando as suas vulnerabilidades e maximizando as suas potencialidades. O papel do Governo deve ser, neste domínio, o de garante da estabilidade e do regular funcionamento da actividade económica.
  
10. Nas condições actuais, as políticas públicas, para serem consistentes, têm de ser interdepartamentais. Neste particular, a política de defesa poderá assumir-se como coordenadora das restantes políticas, o que implica um modelo de organização governamental que permita operacionalizar toda a política integrada de defesa nacional. O modelo organizativo actual, baseado numa concepção tradicional da defesa, não permite a desejável interdepartamentalidade.

### **Propostas**

Face às conclusões extraídas do presente estudo, julga-se oportuno fazer as seguintes recomendações:

1. Revisão do conceito de defesa nacional (tal qual se encontra definido na actual LDNFA), de modo a adequá-lo, se assim for entendido, às novas realidades nacionais e internacionais.
  
2. Introdução do conceito de defesa económica na doutrina de defesa nacional, como sendo a actividade desenvolvida pelo Estado no sentido de, face às reais ou potenciais ameaças, perigos e riscos à segurança nacional, proteger a economia (minimizando as suas vulnerabilidades e maximizando as suas potencialidades) e reforçar a competitividade, de modo a diminuir a dependência externa, garantir em permanência a liberdade de acção e permitir a afirmação nacional no sistema internacional.
  
3. Revisão da actual LDNFA e criação, em sua substituição, de duas novas leis: uma Lei de Defesa Nacional (LDN), em cujo normativo se reveriam todos os aspectos relevantes da organização da defesa nacional globalmente entendida, e uma Lei Orgânica das Forças Armadas (LOFA), onde se encontrariam legisladas as bases gerais da organização, do funcionamento e da disciplina das Forças Armadas.

4. Explicitação de orientações políticas claras para todas as componentes da defesa nacional (militares e não-militares), na elaboração de futuros PG.
5. Revisão, na primeira oportunidade, do CEDN, de modo a que este possa verdadeiramente definir os aspectos fundamentais da estratégia global do Estado adoptada para a consecução dos objectivos da política de defesa nacional, em todas as suas componentes (militares e não-militares).
6. Elaboração de um Conceito Estratégico Económico (ou CEDE) que configure uma estratégia económica nacional, devidamente integrada na estratégia global de defesa do Estado (definida no CEDN) e que concorra para o alcance dos objectivos (permanentes e não permanentes) de defesa nacional. Eleição da competitividade económica como o principal desígnio estratégico nacional.
7. Reorganização das estruturas governamentais nacionais, de modo a possibilitar a operacionalização de toda a política integrada de defesa nacional. Torna-se, assim, necessária a:
  - a. Concentração no PM da competência (não delegável no MDN) para dirigir a actividade interministerial da política de defesa nacional;
  - b. Criação de um órgão de conselho do PM em matéria de defesa nacional (CGDN);
  - c. Criação de um órgão de conselho ministerial (um na dependência directa de cada ministro) em matéria específica das diferentes componentes da defesa nacional (CMDN).

A apresentação das propostas supracitadas culmina, assim, este nosso estudo. Pensamos ter correspondido às expectativas lançadas no capítulo da Introdução. Temos, no entanto, a consciência que este é um tema que, pela sua relevância e actualidade, fica a carecer de uma investigação acrescida. A questão da interface da defesa económica com as restantes componentes da defesa nacional e da forma como todas estas componentes devem ser integradas numa estratégia global de defesa é um assunto a que este trabalho não pôde dar resposta. Para pesquisas futuras, este é um desafio que aqui deixamos.

## **BIBLIOGRAFIA**

### **Referências Bibliográficas**

#### **Livros**

- AAVV. *Contributo Para um Conceito Estratégico Nacional: A Importância dos Centros de Decisão Nacionais*. Outubro 2002. Documento Electrónico.
- AGUIAR, Joaquim. “Modelos de Globalização”, in *O Interesse Nacional e a Globalização*, Edições Cosmos e Instituto da Defesa Nacional, Lisboa, 2000, 57-84.
- AGUIAR, Joaquim. *A Política de Defesa Nacional Como Política Pública Interdepartamental*. 1ª Edição, Instituto Nacional de Administração e Instituto da Defesa Nacional, Lisboa., 1989.
- AMARAL, João Ferreira do. “Globalização e Funções do Estado no Domínio Económico”, in *O Interesse Nacional e a Globalização*, Edições Cosmos e Instituto da Defesa Nacional, Lisboa, 2000, 159-166.
- BAPTISTA, Jaime Melo. “Ambiente: Uma Estratégia Sustentável”, in *Reformar Portugal: 17 Estratégias de Mudança*, 7ª Edição, Oficina do Livro, Lisboa, Março 2003, 339-368.
- BONIFACE, Pascal. *Guerras do Amanhã*. Tradução de António Manuel Lopes Rodrigues, Colecção Perspectivas, Editorial Inquérito, Mem Martins, 1992.
- GIRAUD, Pierre-Noël. *A Desigualdade no Mundo. A Economia do Mundo Contemporâneo*. 1ª Edição Portuguesa, Tradução de Maria Filomena Duarte, Colecção Actualidades, Editora Terramar, 1998.

- GRUPO PARLAMENTAR PS. *Grandes Opções do Conceito Estratégico de Defesa Nacional*. Documento Fotocopiado.
- GUTERRES, António. *Alocação Proferida pelo Primeiro-Ministro na Cerimónia da Tomada de Posse do Director do Serviço de Informações Estratégicas de Defesa e Militares (SIEDM)*, Residência Oficial de S. Bento, 05-05-1997.
- INSTITUT DES HAUTES ÉTUDES DE DÉFENSE NATIONALE. *Comprendre la Défense*. Economica, Paris, 1999.
- JÚNIOR, António Alves dos Santos, “Aspectos Económicos da Defesa”, in *Lições Inaugurais*, 1º Volume, Instituto Superior Naval de Guerra, s.l., 1987, 281-306.
- KOTLER, Philip [et al.]. *O Marketing das Nações. Uma Abordagem Estratégica Para Construir as Riquezas Nacionais*. 1ª Edição, Tradução Bazán Tecnologia e Lingüística Ltda, São Paulo, 1997.
- LOPES, Ernâni. “Interesse Nacional e Globalização Económica”, in *O Interesse Nacional e a Globalização*, Edições Cosmos e Instituto da Defesa Nacional, Lisboa, 2000, 25-44.
- MACEDO, Jorge Braga de [et al.]. *Bem Comum dos Portugueses*. 1ª Edição, Colecção Outras Obras, Veja Editores, s.l., 1999.
- MARQUES, Walter. *Estratégia Económica*. Exposição ao Curso Superior Naval de Guerra, Instituto Superior Naval de Guerra, Março de 2001. Documento Fotocopiado.
- MATEUS, Abel. “Economia: do Ajustamento Estrutural ao Relançamento do Crescimento”, in *Reformar Portugal: 17 Estratégias de Mudança*, 7ª Edição, Oficina do Livro, Lisboa, Março 2003, 21-66.

- MATEUS, Augusto [et al.]. *Portugal XXI: Cenários de Desenvolvimento*. 2ª Edição, Coleção Biblioteca de Economia e Ciências Empresariais, Bertrand Editora, Venda Nova, 1995.
- MATOS, Jorge Rocha de. *Reservas Estratégicas de Produtos Não Energéticos*. Coleção Intervenções do Presidente, Associação Industrial Portuguesa, Lisboa, 1985.
- MONITOR COMPANY (Sob a direcção de Michael Porter). *Construir as Vantagens Competitivas de Portugal*. 2ª Edição, Edição do Fórum para a Competitividade, Lisboa, 1994.
- MOREIRA, Adriano. “As Novas Fronteiras e o Estado-Nação”, in Seminário *Identidade, Mudança e Criatividade*, Academia Militar, Lisboa, 1995.
- NETO, Henrique. “Empresas e Empresários: Diagnóstico e Orientações”, in *Reformar Portugal: 17 Estratégias de Mudança*, 7ª edição, Oficina do Livro, Lisboa, Março 2003, 127-150.
- PINTO, Luís Valença. “Internacionalização das Políticas de Segurança e Defesa”, in *O Interesse Nacional e a Globalização*, Edições Cosmos e Instituto da Defesa Nacional, Lisboa, 2000, 97-113.
- PORTER, Michael. *A Vantagem Competitiva das Nações*. Tradução de Waltensir Dutra, Editora Campus, Rio de Janeiro, 1993.
- PRESIDÊNCIA DO CONSELHO DE MINISTROS. *365 Dias em Acção: O Primeiro Ano do XV Governo Constitucional*. Lisboa, 2003.
- *Programa do XV Governo Constitucional*. Documento Fotocopiado.
- RAMONET, Ignacio. *Geopolítica do Caos*. 3ª Edição, Tradução de Guilherme João de Freitas Teixeira, Coleção Zero à Esquerda, Editora Vozes, Petrópolis, 1999.

- SALGUEIRO, João. “A Economia e os Novos Espaços de Segurança e Defesa”, in Seminário *Os Novos Espaços de Segurança e Defesa*, 1ª Edição, Edições Atena e Instituto de Altos Estudos Militares, s.l., 2002, 75-88.
- SAMUELSON, Paul A.; NORDHAUS, William D. *Economia*. 26ª Edição, Tradução e Revisão Técnica de Elsa Nobre Fontaínha e Jorge Pires Gomes, Editora McGraw-Hill de Portugal, Lisboa, 2003.
- SANTOS, José Alberto Loureiro dos. “Defesa: Estratégia Integrada”, in *Reformar Portugal: 17 Estratégias de Mudança*, 7ª edição, Oficina do Livro, Lisboa, Março 2003, 267-290.
- SILVA, Fernando Nunes da. “Transportes: Acessibilidades e Desenvolvimento”, in *Reformar Portugal: 17 Estratégias de Mudança*, 7ª edição, Oficina do Livro, Lisboa, Março 2003, 399-457.
- SPECHLER, Martin C. “Economics and Security: Comments and a Suggested Framework”, in *Economic Developments and Reforms in Cooperation Partner Countries: The Link Between Economics, Security and Stability*, Colloquium 1999. First Edition, NATO: Economics Directorate and Office of Information and Press, 2000, 264-268.
- TAVARES, Luís Valadares. “Ciência e Tecnologia: Problemas e Estratégias”, in *Reformar Portugal: 17 Estratégias de Mudança*, 7ª edição, Oficina do Livro, Lisboa, Março 2003, 89-106.
- VASCONCELOS, Diogo. “Inovação e Competitividade: Novas Políticas”, in *Reformar Portugal: 17 Estratégias de Mudança*, 7ª edição, Oficina do Livro, Lisboa, Março 2003, 107-126.
- WAGNER, Jorge Afonso Perez Fernandes. “O Factor Económico, Elemento Integrante do Poder Nacional, in *Lições Inaugurais*. 2º Volume, Instituto Superior Naval de Guerra, s.l., 1987, 205-217.

- ZUKROWSKA, Katarzyna. “The Link Between Economics, Stability and Security in a Transforming Economy”, in *Economic Developments and Reforms in Cooperation Partner Countries: The Link Between Economics, Security and Stability*, Colloquium 1999. First Edition, NATO: Economics Directorate and Office of Information and Press, 2000, 269-283.

## **Revistas**

- “A Floresta e a Defesa Nacional”, *Cidadania e Defesa*, N.º 7, Associação de Auditores dos Cursos de Defesa Nacional, Lisboa, Dezembro 2002, 6-7.
- AMARAL, João Ferreira do. “Produção: Prioridade aos Transaccionáveis”. *Economia Pura*; Ano V, N.º 49, Agosto 2002, 28-30.
- CADILHE, Miguel, Entrevistado. “API: Argumentos Para Captar Investimentos”. *Informar Portugal*, Ano III, N.º 1, ICEP, Lisboa, Janeiro 2003, 20-25.
- CARRAPATOSO, António, Entrevistado. In *O Projecto Porter: a Aplicação a Portugal*. Ministério da Indústria e Energia, Lisboa, Maio de 1995, 145-159.
- DUARTE, António Silva. “A Economia, Arma da Estratégia”, *Nação e Defesa*, Ano XXII, N.º 82, Instituto da Defesa Nacional, Abril-Junho de 1997, 139-171.
- GONZÁLEZ, Ángel Pérez. “Globalización y Seguridad”, *Ejército*, Ano LXI, N.º 710, Abril de 2000, 6-18.
- ICEP. “Marcas Empresariais: Ser ou Não Ser Reconhecido, Eis a Questão”. *Informar Portugal*, Ano II, N.º 9, ICEP, Lisboa, Novembro 2002, 29-30.

- INTELI. “Inovação: Que Prioridades em Portugal?”. *Economia Pura*; Ano VI, N.º 57, Maio 2003, 56-60.
- KLEN, Michel. “Les Affres de la Mondialisation”, *Défense Nationale*, N.º 10, 56.º Année, octobre 2000, 102-114.
- LACHAUX, Claude. “Economia e Defesa”, Traduzido de *Défense Nationale*, *Baluarte*, Ano II, N.º 15, Março-Abril de 1977, 16-18.
- LALLEMAND, M. Didier, Entretien. “Défense Économique”, *Armées d’Aujourd’hui*, N.º 237, février 1999, 10-13.
- LEITE, António Nogueira. “IDE: Factores que Atraem o Capital”. *Economia Pura*; Ano V, N.º 49, Agosto 2002, 36-37.
- MENDONÇA, Álvaro de. “20 Anos de Capitalismo”. *Economia Pura*; Ano V, N.º 51, Outubro 2002, 62-74.
- MOREIRA, Tomás Araújo. “O Investimento Estrangeiro em Portugal e a Defesa Nacional”, *Nação e Defesa*, Ano XXII, N.º 82, Instituto da Defesa Nacional, Abril-Junho de 1997, 175-201.
- NETO, Henrique. “Uma Visão Estratégica da Economia Portuguesa”, in *Economia Global e Gestão*, Volume VII, N.º 1, Lisboa, Abril 2002, 9-19.
- NOGUEIRA, Fernando. “Discurso Proferido Por Sua Excelência o Ministro da Defesa Nacional ao Curso de Defesa Nacional 1990/1991”, *Nação e Defesa*, N.º 58, Instituto da Defesa Nacional, Abril-Junho de 1991, 31-41.
- OLINS, Wally. “A Nação como Marca” (Pré-edição do livro *Marca e Identidade*). *Informar Portugal*, Ano II, N.º 3, ICEP, Lisboa, Abril 2002.

- PORTER, Michael. “A Vantagem Competitiva das Nações”, Tradução de Natália Calças, *Exame*, Edimpresa Editora, Dezembro de 1990, 227-256.
- QUEIROZ, Magalhães. “O Carácter Multidisciplinar da Defesa Nacional e a Articulação Interministerial”. *Nação e Defesa*, Ano XIX, N.º 71, Instituto da Defesa Nacional, Lisboa, Julho-Setembro de 1994, 29-44.
- RIBEIRO, José M. Félix [et. al.]. “Uma Reflexão Sobre o(s) Futuro(s) da União Europeia”. *Prospectiva e Planeamento*, Volume 8, Departamento de Prospectiva e Planeamento, Lisboa, 2002, 132-223.
- SAMPAIO, Jorge. “Alocação de Sua Excelência o Presidente da República”. *Nação e Defesa*, Ano XXI, N.º 80, Instituto da Defesa Nacional, Lisboa, Out-Dez 96, 27-34.
- SILVA, Ana Lopes da. “Marcas, Imitações e Contrafacção”. *GapiNews*, N.º II, GAPI, Lisboa, Julho 2002, 5-6.
- SILVA, António d’Oliveira Baptista e. “Subsídios Para a Organização do Estado Para Fazer Face a Situações de Crise”. *Nação e Defesa*, Ano XVIII, N.º 63, Instituto da Defesa Nacional, Lisboa, Julho-Setembro de 1992, 27-58.
- TAVARES, Carlos, Entrevistado. *Ideias & Negócios*, N.º 53, First Media, Porto, Novembro de 2002, 26-33.
- VEIGA, Pedro. “Algumas Considerações Sobre os Desafios de Segurança na Internet”. *Planeamento Civil de Emergência*, N.º 15, Conselho Nacional de Planeamento Civil de Emergência, 2002, 28-30.

## **Jornais**

- AHARONI, Yair. Entrevistado. *Semanário Económico* (10-10-2003).
- ANTÃO, Patinha. “Estados (des) Unidos da Europa”. *Expresso* (16-11-2002).
- BALDAIA, Paulo. “Durão Quer Salvaguardar Centros de Decisão Nacionais”. *Diário Económico* (28-10-2002).
- CABRAL, Francisco Sarsfield. “Patriotismo”. *Diário de Notícias* (29-10-2002).
- CARRAPATOSO, António. “Confusão de Centros”. *Expresso* (16-11-2002).
- CARRAPATOSO, António. “Objectivo ou Consequência”. *Expresso* (08-03-2003).
- COSTA, Vítor; SIMÕES, Lígia. “Finanças Arrasam *Off Shore* da Madeira”. *Semanário Económico* (10-10-2003).
- FERREIRA, J. F. Palma. “Diplomatas Estagiam na GalpEnergia”. *Expresso* (20-09-2003).
- GASPAR, António. “Portugal e a Agência Portuguesa de Investimento”. *Expresso* (14-09-2002).
- LEITE, Vasco Pinto. “O Terrorismo de Floresta”. *Expresso* (20-09-2003).
- MELLO, A. Sampaio. “Soberania e Racionalidade Económica”. *Expresso* (21-12-2002).
- MELO, Eduardo. “A Consciência do Alargamento”. *Diário Económico* (08-11-2002).
- NEVES, João César das. “Centros de Decisão”. *Diário de Notícias* (28-10-2002).
- PINTO, Albano, Entrevistado. *Expresso* (20-09-2003).

- RENDEIRO, João. “Confusão de Centros”. *Expresso* (16-11-2002).
- SAMPAIO, Jorge, Entrevistado. *Diário Económico* (25-02-2003).
- SANCHES, Saldanha. “O Relatório McKinsey e a Economia”. *Expresso* (20-09-2003).
- SANTOS, Loureiro dos. “A Espanha Aqui Tão Perto”. *Diário de Notícias* (04-06-2002).

### **Legislação**

- Decreto-Lei n.º 225/2002, de 30 de Outubro (Agência Portuguesa para o Investimento).
- Lei Constitucional n.º 1/97, de 20 de Setembro (Constituição da República Portuguesa - Quarta Revisão Constitucional).
- Lei n.º 29/82, de 11 de Dezembro (Lei de Defesa Nacional e das Forças Armadas).
- Lei n.º 32-A/2002, de 30 de Dezembro (Grandes Opções do Plano para 2003).
- Resolução do Conselho de Ministros n.º 6/ 2003, de 20 de Janeiro (Conceito Estratégico de Defesa Nacional).

### **Internet**

- ASSOCIAÇÃO INDUSTRIAL PORTUGUESA. *A Economia e o Conceito Estratégico de Defesa Nacional: Contributo da AIP –Associação Industrial Portuguesa* [Em linha]. [Consultado em 04-01-2003]. Disponível na WWW: <http://www.aip.pt>.

- *Bases do Conceito Estratégico de Defesa Nacional* [Em linha]. [Consultado em 01-12-2002]. Disponível na WWW: <http://www.mdn.gov.pt>.
- CARDOSO, Teodora. *Os Novos Problemas da Competitividade* [Em linha]. Lisboa, 27 de Novembro de 2002. [Consultado em 14-02-2003]. Disponível na WWW: <http://www.ordemeconomistas.pt>.
- CRUZ, Martins da. “A Diplomacia Económica” [Em linha]. In Seminário *Sobre Diplomacia Económica*, 6 de Janeiro de 2003. [Consultado em 28-02-2003]. Disponível na WWW: <http://www.min-nestradeiros.pt/actualizacoes/seminario.html>.
- *Grandes Opções do Conceito Estratégico de Defesa Nacional* [Em linha]. [Consultado em 01-12-2002]. Disponível na WWW: <http://www.mdn.gov.pt>
- *Intelligence et Défense Économiques au Service du Développement Économique* [Em linha]. [Consultado em 04-09-2003]. Disponível na WWW: [http://strategique.free.fr/archives/textes/ie/archives\\_ie\\_12.htm](http://strategique.free.fr/archives/textes/ie/archives_ie_12.htm).
- JEAN, Carlo. “Geopolítica, Geoestratégia e Geoeconomia nel Mondo Pos-bipolare”. *Per Aspera Ad Veritatem*, N.º 1, Roma, Gennaio-Aprile 1995 [Em linha]. [Consultado em 16-02-2003]. Disponível na WWW: <http://www.sisde.it/revista1.nsf/servnavig/3>.
- *La Guerre de L’Info Aura Bien Lieu* [Em linha]. [Consultado em 04-09-2003]. Disponível na WWW: [http://strategique.free.fr/archives/textes/ie/archives\\_ie\\_12.htm](http://strategique.free.fr/archives/textes/ie/archives_ie_12.htm).
- *Linhas Gerais de Acção do MNE* [Em linha]. Ministério dos Negócios Estrangeiros [Consultado em 29-07-2003]. Disponível na WWW: <http://www.min-nestradeiros.pt/mne/linhas/>.
- *Pourquoi en 2001 Parler à Nouveau de Défense Économique et d’Intelligence Économique?* [Em linha]. [Consultado em 04-09-2003]. Disponível na WWW: [http://strategique.free.fr/archives/textes/ie/archives\\_ie\\_12.htm](http://strategique.free.fr/archives/textes/ie/archives_ie_12.htm).

- ROSA; José Gonzaga. *Concorrência e Centros de Decisão* [Em linha]. Lisboa, 14 de Julho de 2003. [Consultado em 12-09-2003]. Disponível na WWW: <http://www.ordemeconomistas.pt>.
- TAVARES, Carlos. *Intervenção do Ministro da Economia na Cerimónia de Abertura às Associações Empresariais e Entidades Privadas, das Acções de Promoção Externa de Portugal* [Em linha]. Lisboa, 14-01-2003a. [Consultado em 29-09-2003]. Disponível na WWW: [http://www.min-economia.pt/port/index\\_no3.html](http://www.min-economia.pt/port/index_no3.html).
- TAVARES, Carlos. *Intervenção do Ministro da Economia na Apresentação da Carta Magna da Competitividade* [Em linha]. AIP, 23-07-2003b. [Consultado em 29-07-2003]. Disponível na WWW: <http://www.portugal.gov.pt/pt/Conselho+de+Ministros/Documentos.htm>.

## **Bibliografia Complementar**

### **Livros**

- *ACTA da Reunião de 5 e 6 de Março de 2001*. Comissão Temporária Sobre o Sistema de Intercepção “Echelon”, Parlamento Europeu, Estrasburgo.
- MEDEIROS, Eduardo Raposo de. *Economia Internacional*. 6ª Edição, Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, Lisboa, 2000.
- SANTOS, José Alberto Loureiro dos. *Segurança e Defesa na Viragem do Milénio. Reflexões sobre Estratégia-II*. Colecção Estudos e Documentos, Publicações Europa-América, s.l., 2001.
- AAVV. *Defense and Dependence in a Global Economy*. Congressional Quarterly Inc., Washington, D.C., 1992.

- ASSOCIAÇÃO INDUSTRIAL PORTUGUESA. *Carta Magna da Competitividade e Relatório Sobre a Competitividade*. AIP, Lisboa, 2003. Documento electrónico.
- BANNOCK, Graham [et al.]. *Dicionário de Economia*. Tradução de António Luís Salvaterra, Anabela Acciaioli, Homem Mendes e Maria Madalena Marques de Carvalho Grade, Verbo Editores, Lisboa/São Paulo, 1987.
- BARROSO, José Manuel Durão. “O Interesse Nacional e a Globalização”, in *O Interesse Nacional e a Globalização*, Edições Cosmos e Instituto da defesa Nacional, Lisboa, 2000, 129-142.
- BLECHMAN, Barry M. “Economic Strength and Dependence”, in *Defence Economics Issues*, Edited by Hugh Conway, Institute of Higher Defence Studies, National Defence University, Washington, D.C., 1990,177-195.
- CARDOSO, Manuel Fernando Vizela. *Visão da Espanha Sobre o seu Papel no Mundo. Implicações Para os Interesses de Portugal, Nomeadamente nas Áreas da Segurança e Defesa*. Trabalho Individual, Curso Superior de Comando e Direcção, Instituto de Altos Estudos Militares, 1997.
- CARNOY, Martin [et al.]. *The New Global Economy in the Information Age: Reflections on our Changing World*. The Pennsylvania State University Press, Pennsylvania, 1993.
- CHIAVENATO, Idalberto. *Administração nos Novos Tempos*. 6ª Edição, 14ª Tiragem, Editora Campus, Rio de Janeiro, 2000.
- CARNOY, Martin. “Multinationals in a Changing World Economy: Whither the Nation-State?”, in *The Global Economy in The Information Age*, The Pennsylvania State University Press University Park, Pennsylvania, 1993, 45-73.
- *Constituição da República Portuguesa: As 3 Versões Após 25 de Abril (1989/1982/1976)*. Porto Editora, Porto, 1990.

- COUTO, Abel Cabral. *Elementos de Estratégia: Apontamentos Para um Curso*. Volume I, Instituto de Altos Estudos Militares, s.l., 1988.
- CRAVINHO, João Gomes. “A Globalização e os Limites à Intervenção do Estado”, in *O Interesse Nacional e a Globalização*, Edições Cosmos e Instituto da defesa Nacional, Lisboa, 2000, 85-96.
- ESAMBERT, Bernard. *La Guerre Économique Mondiale*. Olivier Orban, s.l., 1991.
- GIRAUD, Pierre-Noël. *A Desigualdade no Mundo. A Economia do Mundo Contemporâneo*. 1ª Edição Portuguesa, Tradução de Maria Filomena Duarte, Coleção Actualidades, Editora Terramar, 1998.
- JÁCOME, Pedro Manuel Caimoto. *A Defesa Nacional Numa Estratégia Integrada. Estruturas, Dependências e Mecanismos para a Coordenação Interministerial, Especialmente em Estados de Excepção, Crise ou Guerra*. Trabalho Individual, Curso Superior de Comando e Direcção, Instituto de Altos Estudos Militares, 1996.
- KENNEDY, Gavin. *Defence Economics*. First Edition, St. Martin’s Press, New York, 1983.
- *Livro Branco da Defesa Nacional 2001*. Ministério da Defesa Nacional, 2001.
- MACEDO, Jorge Braga. “Globalização: Uma Perspectiva Nacional”, in *O Interesse Nacional e a Globalização*, Edições Cosmos e Instituto da defesa Nacional, Lisboa, 2000, 167-178.
- MATOS, Jorge Rocha de. *Competitividade e Globalização*. Coleção Intervenções do Presidente, Associação Industrial Portuguesa e Câmara de Comércio e Indústria, Lisboa, 2001.

- MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA E ENERGIA. *O Projecto Porter: a Aplicação a Portugal*. Ministério da Indústria e Energia, Lisboa, Maio de 1995.
- MINISTÉRIO DO PLANEAMENTO. *Informação Internacional. Análise Económica e Política 1999*. Volume I, Departamento de Prospectiva e Planeamento, Lisboa, 2000.
- MOREIRA, Adriano; CARDOSO, Pedro, Coordenadores. *Estratégia*. Volume XII, Instituto Português da Conjuntura Estratégica, Lisboa, 2000.
- OHMAE, Kenichi. *The End of the Nation State. The Rise of Regional Economies*. HarperCollins Publishers, London, 1996.
- OLIVEIRA, Fernando Faria de. “Economia, Defesa e Independência Nacional”, in Colóquio *Economia, Defesa e Independência Nacional*, Instituto da Defesa Nacional, s.l., 1985, 1-47.
- RIBEIRO, José Manuel Félix Ribeiro. *Portugal 2015. Internacionalização da Economia. Uma Reflexão Prospectiva*. Departamento de Prospectiva e Planeamento do Ministério das Finanças, Lisboa, 2002.
- SCHLESINGER, James R. “The Perspective of Economics”, in *Defence Economics Issues*, Edited by Hugh Conway, Institute of Higher Defence Studies, National Defence University, Washington, D.C., 1990, 3-10.
- TAVARES, Luís Valadares [et al.]. *Estratégias de Internacionalização das Empresas Portuguesas*. Documento Fotocopiado.
- TEIXEIRA, Nuno Severiano. “Interesse Nacional e Globalização: o Caso Português Entre a Teoria e a História”, in *O Interesse Nacional e a Globalização*, Edições Cosmos e Instituto da Defesa Nacional, Lisboa, 2000, 115-128.

- THIARD, Philippe; GERMANANGUE, Marc. “As Forças Económicas”, in *Atlas das Relações Internacionais* (sob a direcção de Pascal Boniface). Tradução e Adaptação de Germano Rio Tinto, 2ª Edição, Plátano Edições Técnicas, Lisboa, 2000, 74-75.
- VENTURA, João Paulo. *A Segurança Europeia e o Crime Organizado Internacional: Tendências Actuais e Perspectivas Futuras*. Conferência sobre Segurança e Defesa Europeia. Polícia Judiciária, 4 e 5 de Dezembro de 1995.
- VITORINO, António. “Política e Estratégia Nacionais Perante um Mundo em Globalização”, in *O Interesse Nacional e a Globalização*, Edições Cosmos e Instituto da Defesa Nacional, Lisboa, 2000, 143-158.
- WAGNER, Jorge Afonso Perez Fernandes. “O Factor Económico, Elemento Integrante do Poder Nacional, in *Lições Inaugurais*. 2º Volume, Instituto Superior Naval de Guerra, s.l., 1987.

## **Revistas**

- AGUIAR, Joaquim. “A Política de Defesa Como Política Interdepartamental”. *Nação e Defesa*. Ano XII, N.º 44, Instituto da Defesa Nacional, Lisboa, Outubro-Dezembro de 1987, 19-32.
- ALARCÃO, Diogo. “Apoio aos Projectos de Investimento Internacional”. *Informar Portugal*, Ano I, N.º 2, ICEP, Lisboa, Janeiro 2002, 58-60.
- ASSOCIAÇÃO INDUSTRIAL PORTUGUESA. “Carta Magna Para a Competitividade: Uma Visão Estratégica Para Portugal”. *AIP Informação*, Ano XXIX, N.º 4/6, Associação Industrial Portuguesa e Câmara de Comércio e Indústria, Lisboa, Abril/Junho 2003, 35.

- ASSOCIAÇÃO INDUSTRIAL PORTUGUESA. “Diplomacia Económica”. *AIP Informação*, Ano XXIX, N.º 4/6, Associação Industrial Portuguesa e Câmara de Comércio e Indústria, Lisboa, Abril/Junho 2003, 36.
- BELLAIS, Michel. “La Défense et la Nouvelle Économie”, *Défense Nationale*, N.º 10, 56.º Année, octobre 2000, 92-101.
- CAETANO, Gonçalo. “Empresas Portuguesas: Internacionalização e Globalização”. *Janus 99-2000: Anuário de Relações Exteriores*, Público e UAL, Lisboa, 2000.
- CARVALHO, Teresa Figueiredo de. “Marca Portugal: até Aqui e a Partir de Agora”. *Informar Portugal*, Ano II, N.º 3, ICEP, Lisboa, Abril 2002, 13-19.
- “Comissão Europeia Publicou Dados Estatísticos Sobre Contrafacção e Pirataria em 2001”. *GapiNews*, N.º III, GAPI, Lisboa, Setembro 2002, 2.
- CASALEIRO, Cristina. “Agência Portuguesa Para o Investimento”. *OpçãoQ*, N.º 23, Editando, Edição e Comunicação L.da, Lisboa, Novembro 2002, 18.
- CORREIA, Carina. “Agências de Investimento Internacionais com Provas Dadas”. *OpçãoQ*, N.º 23, Editando, Edição e Comunicação L.da, Lisboa, Novembro 2002, 19.
- CABRAL, Francisco Sarsfield [et al.], Moderador. “Os Fundamentos Económicos da Independência Nacional (Mesa Redonda)”, *Nação e Defesa*, Ano I, N.º 0, Edição do Gabinete de Estudos e Planeamento do Estado-Maior do Exército, Abril de 1976, 159-191.
- CUENCA, Alain; FORNIÉS, Claudia Pérez. “Defensa y Economía”, *Revista Española de Defensa*, Ano 12, N.º 139, Septiembre de 1999, 24-25.
- D’OREY, Frederico. “Será Possível Tratar um País Como uma Marca? Um Modelo Teórico de Branding Para Portugal”. *Informar Portugal*, Ano II, N.º 3, ICEP, Lisboa, Abril 2002, 8-12.

- DUARTE, António Paulo David da Silva. “Portugal-Espanha: Relações Económicas no Contexto da Integração Europeia”, *Nação e Defesa*, N.º 90, 2ª Série, Economia & Defesa, Instituto da Defesa Nacional, Verão de 1999, 181-189.
- FARTO, Manuel. “O Investimento Directo Estrangeiro em Portugal”. *Janus 99-2000: Anuário de Relações Exteriores*, Público e UAL, Lisboa, 2000.
- FERNANDES, Mariz. “A Floresta e a Defesa Nacional”. *Cidadania e Defesa*, N.º 7, Associação de Auditores dos Cursos de Defesa Nacional, Lisboa, 2002, 3.
- FERNANDES, Pedro [et al.]. “As Investidas de Nuestros Hermanos”, *Exame*, N.º 208, Edimprensa Editora, Outubro de 2002, 22-24.
- FIÚZA, Margarida. “Agarrar Antes Que Fuja”. *Exame*, Ano 15, N.º 230, Edimprensa Editora, 6 de Agosto de 2003, 46-48.
- FONSECA, Luís. “Centros de Discórdia””, *Exame*, Ano 14, N.º 219, Edimprensa Editora, Março de 2003, 3.
- FREIRE, Adriano. “Desafios Internacionais para Portugal”. *Informar Portugal*, Ano II, N.º 4, ICEP, Lisboa, Maio 2002, 36-38.
- LENCASTRE, Paulo de. “Marca: Valor da Marca e Marca de um País”. *Informar Portugal*, Ano II, N.º 3, ICEP, Lisboa, Abril 2002, 64-67.
- LOPES, António Simões. “Para Quando um Pacto de Regime?”. *Economia Pura*, Ano V, N.º 47, Junho 2002, 98.
- LOPES, Ernâni. “Alargamento: Desafios e Reforma Institucional”. *Economia Pura*. Ano V, N.º 54, Janeiro/Fevereiro 2003, 52-54.

- LOPES, Ernâni. “Globalização dos Mercados, Integração Europeia e Soberania Nacional. Tópicos de Leitura para a Viragem do Século”. *Nação e Defesa*, Ano XXI, N.º 80, Instituto da Defesa Nacional, Lisboa, Out-Dez 96, 13-26.
- LOSMAN, Donald. “Economic Security: A National Security Folly?”. *Policy Analysis*, N. 409, Cato Institute, Washington, D. C., August 2001, 1-12.
- LOURENÇO, Camilo. “Empresários Querem Barrar Entrada aos Espanhóis”, *Exame*, N.º 208, Edimpresa Editora, Outubro de 2002, 27-34.
- MACEDO, Jorge Braga de. “Multinacionais, Estado, e Empresas Nacionais: Códigos ou Estratégias?”. *Nação e Defesa*. Ano XI, N.º 40, Instituto da Defesa Nacional, Lisboa, Outubro-Dezembro de 1986, 45-50.
- MARQUES, Walter. “Segurança e Desenvolvimento: Uma Opção ou uma Complementaridade dos Dias de Hoje”, *Nação e Defesa*, N.º 34, Instituto da Defesa Nacional, Abril-Junho de 1985a, 75-110.
- MARQUES, Walter. “Segurança Nacional e Desenvolvimento”, *Revista do Serviço de Administração Militar*, Ano XXXVI, N.º 3, Abril-Maio-Junho de 1985b, 245-278.
- MATOS, Jorge Rocha de. “Competitividade: Um Pacto Para Todos”. *Economia Pura*. Ano V, N.º 54, Janeiro/Fevereiro 2003, 29-31.
- MENDES, Francisco. “A Economia Portuguesa e a Transição para a Moeda Única”. *Janus 99-2000: Anuário de Relações Exteriores*, Público e UAL, Lisboa, 2000.
- NETO, Henrique. “A Inovação de Estado”. *Economia Pura*. Ano V, N.º 54, Janeiro/Fevereiro 2003, 11-12.
- NETO, Henrique. “Uma Visão Estratégica da Economia Portuguesa”. *Economia Global e Gestão*, Volume VII, N.º 1, ISCTE – Escola de Gestão, Abril 2002, 9-19.

- NOGUEIRA, Fernando. “As Opções e as Razões de uma Nova Política de Defesa Nacional”. *Nação e Defesa*. Ano XIX, N.º 71, Instituto da Defesa Nacional, Lisboa, Julho-Setembro de 1994, 29-44.
- NUNES, Sérgio Paulo Leal. “Valia dos Parques de Ciência e Tecnologia: o Caso TagusPark”. *Economia Pura*, Ano VI, N.º 57, Maio 2003, 84-86.
- OLIVEIRA, Carlos Manuel de. “Em que Marca se Deve Investir”. *Exame*, Ano 14, N.º 219, Edimpresa Editora, Março de 2003, 22.
- PATACÃO, Helena. “Os Factores de Longo Prazo da Competitividade Portuguesa”. *Janus 99-2000: Anuário de Relações Exteriores*, Público e UAL, Lisboa, 2000.
- RIBEIRO, José Manuel Félix. “Condicionantes da Política Externa: O Posicionamento Geoeconómico”. *Janus 2002, Anuário de Relações Exteriores*, Público e UAL, Lisboa, Novembro 2001.
- RODRIGUES, Hugo Leandro. “Investimento Directo Estrangeiro e a Problemática do Alargamento da UE”, *TOC*, Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas, Julho 2003, 46-52.
- TOMÉ, Luís. “O Equilíbrio Peninsular”. *Janus 99-2000: Anuário de Relações Exteriores*, Público e UAL, Lisboa, 2000.
- VALENTE, Rui. “Marca Portugal Porquê?”. *Informar Portugal*, Ano II, N.º 3, ICEP, Lisboa, Abril 2002, 7.

## **Jornais**

- ASSUNÇÃO, João Borges de. “A Ausência de Inovação”. *Expresso* (14-09-2003).
- AZEVEDO, Belmiro de. “Competitividade e Orçamento”. *Expresso* (14-09-2002).

- BENTO, Vítor. “Um Conceito Estratégico Nacional”. *Expresso* (08-03-2003).
- BESSA, Daniel, Entrevistado. *Semanário Económico* (16-02-2003).
- CABRAL, Manuel Villaverde. “Uma Questão de Escala”. *Diário de Notícias* (08-11-2002).
- EDITORIAL. “Os Fogos e a Defesa Nacional”. *Expresso* (09-08-2003).
- FELISMINO, Elisabete. “Maiores Ameaças Para Portugal vêm da Europa Central”. *Semanário Económico* (31-01-2003).
- MARTINS, Christiana; MATEUS, Joana Nunes. “Defender Portugal sem Trancar as Portas”. *Expresso* (01-11-2002).
- MELO, Eduardo. “A Consciência do Alargamento”. *Diário Económico* (08-11-2002).
- MOURA, Pina, Entrevistado. “O Estado não Está Refém da ENI”. *Expresso* (12-04-2003).
- PALOMINO, Eugénio. “Interesses Corporativos”. *Jornal Económico* (28-10-2002).
- RAMALHO, Vítor. “Hipotecar e Privatizar”. *Diário Económico* (15-11-2002).
- RICCA, Paulo. “Iberia Estuda Compra da TAP mas não Quer Portugalia”. *Público* (15-11-2002).
- RODRIGUES, Reis. “Defesa, Interesse Nacional e Ameaças”. *Diário de Notícias* (23-08-2002).
- SANTOS, Nicolau. “O Que Diz Miguel”. *Expresso* (14-09-2002).

- SANTOS, Nicolau. “Um Debate Que Divide As Águas”. *Expresso* (08-03-2003).
- SANTOS, Nicolau. “Um Encontro Inquietante”. *Expresso* (15-02-2003).
- SERÔDIO, Ilídio de Ayala. “Investimento Directo Estrangeiro Precisa-se”. *Expresso* (05-07-2003).
- SERRÃO, José Manuel. “O Futuro da Galp (II)”. *Diário Económico* (08-11-2002).
- SERZEDELO, Ana; SANTOS, Sofia. “Portugal tem Marca”. *Expresso* (27-09-2003).
- SILVA, António Neto da. “O Manifesto”. *Diário Económico* (15-11-2002).
- SILVA, João Cândido da. “Tentações”. *Diário Económico* (15-11-2002).
- SILVA, João Cândido. “Tentações”. *Diário Económico* (15-11-2002).
- SILVA, Pedro Sena da. “CDN não Garantem Nada”. *Expresso* (08-03-2003).
- TIAGO, Lucília. “Empresários Avaliam ‘Ataque’ a Espanha”. *Jornal de Notícias* (13-02-2003).

### **Internet**

- *Glossário de Termos Sobre Estabilização Conjuntural, Ajustamento Estrutural e Outros Temas Económicos* [Em linha]. [Consultado em 16-12-2002]. Disponível na WWW: <http://www.iseg.utl/disciplinas/mestrados/dci/glossario.html>.

- MINISTÉRIOS DOS NEGÓCIOS ESTRANGEIROS E DA ECONOMIA. *Nota à Comunicação Social Sobre a Concretização do Modelo de Diplomacia Económica* [Em linha]. Lisboa, 8 de Maio de 2003. [Consultado em 15-05-2003]. Disponível na WWW: [http://www.min-economia.pt/port/index\\_no3.html](http://www.min-economia.pt/port/index_no3.html).
- ABREU, Mário. *A Inovação e a Competitividade na Indústria Portuguesa* [Em linha]. [Consultado em 20-03-2003]. Disponível na WWW: <http://www.ordemeconomistas.pt>.
- *AIP e MNE Colaboram na Formação Económica dos Diplomatas* [Em linha]. Lisboa, 12-05-2003. [Consultado em 29-07-2003]. Disponível na WWW: <http://www.aip.pt/irj/servlet/prt/portal>.
- *Circulaire du 14 février 2002 du Ministre de l'Économie, des Finances et de l'Industrie à l'Organisation Territoriale de la Défense Economique* [Em linha]. [Consultado em 15-19-2003]. Disponível na WWW: <http://www.journaldesmairies.com/interface/diverscommuns/circ47.html>.
- *Défense et Intelligence Économiques: Une Nouvelle Approche* [Em linha]. [Consultado em 20-08-2003]. Disponível na WWW: [http://alize.finances.gouv.fr/hfd/missions/def\\_telmc.htm](http://alize.finances.gouv.fr/hfd/missions/def_telmc.htm).
- FERREIRA, Paulo [et al.]. “Centros de Decisão Nacionais: Como se Pode Mantê-los?” [Em linha]. *Negócios*, 30-10-2002. [Consultado em 01-11-2002]. Disponível na WWW: <http://www.negocios.pt>.
- INSTITUT D'ETUDES ET DE RECHERCHE POUR LA SÉCURITÉ DES ENTREPRISES. *Le Club de Défense Economique de L'Entreprise* [Em linha]. [Consultado em 18-08-2003]. Disponível na WWW: <http://www.ierse.org/partenaires4.htm>.
- *La Défense Économique* [Em linha]. [Consultado em 20-05-2003]. Disponível na WWW: <http://alize.finances.gouv.fr/hfd/economi.htm>.

- *Le Haut Fonctionnaire de Défense* [Em linha]. [Consultado em 15-09-2003]. Disponível na WWW: [http://alize.finances.gouv.fr/hfd/hf\\_pgle.htm](http://alize.finances.gouv.fr/hfd/hf_pgle.htm).
- *Le Haut Fonctionnaire de Défense* [Em linha]. [Consultado em 16-08-2003]. Disponível na WWW: <http://alizes.finances.gouv.fr/hfd/defense.htm>.
- LEITE, Manuela Ferreira. *Intervenção da Senhora Ministra de Estado e das Finanças no Encerramento da XVI Conferência do "Semanário Económico", sobre "Alargamento da União Europeia - Os Desafios para Portugal"* [Em linha]. Lisboa, 6 de Junho de 2003. [Consultado em 29-07-2003]. Disponível na WWW: [http://www.min-financas.pt/v30/Destaques/XVI\\_conf.html](http://www.min-financas.pt/v30/Destaques/XVI_conf.html).
- *Les Nouveaux Enjeux de la Défense Nationale* [Em linha]. [Consultado em 22-08-2003]. Disponível na WWW: <http://alize.finances.gouv.fr/hfd/enjeux.htm>.
- *Nationalité des Entreprises: Critères Permettant d'Apprecier la Nationalité d'une Entreprise* [Em linha]. [Consultado em 17-10-2003]. Disponível na WWW: <http://alize.finances.gouv.fr/hfd/structures/sche2nat.htm>.
- *Organisation Générale des Pouvoirs Publics en Matière de Défense* [Em linha]. [Consultado em 20-08-2003]. Disponível na WWW: [http://alize.finances.gouv.fr/hfd/structures/def\\_org.htm](http://alize.finances.gouv.fr/hfd/structures/def_org.htm).
- *Structures et Organisation de la Défense Économique* [Em linha]. [Consultado em 15-19-2003]. Disponível na WWW: [http://alize.finances.gouv.fr/hfd7structures/struc\\_or.htm](http://alize.finances.gouv.fr/hfd7structures/struc_or.htm).
- TAVARES, Carlos. *Marcas Portuguesas* [Em linha]. Ministério da Economia, 10-02-2003. [Consultado em 25-02-2003]. Disponível na WWW: <http://www.min-economia.pt>.

## **APÊNDICES**

**Apêndice 1 – Entidades Entrevistadas**

**Apêndice 2 – Empresas Multinacionais**

**Apêndice 3 – Guerra Económica**

**Apêndice 4 – Defesa Económica e Última Revisão do CEDN**

**Apêndice 5 – A Crise do Estado-Nação**

**Apêndice 6 – Determinantes da Competitividade Nacional**

**Apêndice 7 – Factores Determinantes do IDE**

**Apêndice 8 – Organização Geral da Defesa Nacional (Interdepartamental)**

## **APÊNDICE 1 – ENTIDADES ENTREVISTADAS**

- Professor Doutor António **Nogueira Leite**. Economista, Professor Universitário, Administrador de Empresas. Entrevista realizada em 23-07-2003.
- Professora Doutora **Ana Roque**. Professora Universitária. Entrevista realizada em 25-07-2003.
- Professor Doutor José **Luís Ferreira**. Professor Universitário. Entrevista realizada em 25-07-2003.
- Professor Doutor José Manuel **Amado da Silva**. Professor Universitário. Entrevista realizada em 30-07-2003.
- Doutor **Paulo** Daniel Fugas **Veiga**. Deputado à Assembleia da República, Membro das Comissões Parlamentares de Defesa Nacional e de Educação, Ciência e Cultura. Entrevista realizada em 18-08-2003.
- Doutor Jorge **Rocha de Matos**. Presidente da Associação Industrial Portuguesa. Entrevista realizada em 27-08-2003.
- Doutor Júlio Francisco **Miranda Calha**. Deputado à Assembleia da República, Vice-Presidente da Comissão Parlamentar de Defesa Nacional. Entrevista realizada em 10-09-2003.
- Professor Doutor António **Simões Lopes**. Economista, Professor Universitário, Bastonário da Ordem dos Economistas. Entrevista realizada em 11-09-2003.
- Doutor José Alberto Vasconcelos **Tavares Moreira**. Economista, Deputado à Assembleia da República, Presidente da Comissão Parlamentar de Execução Orçamental. Entrevista realizada em 18-09-2003.

- Doutor **Walter** Waldemar Pego **Marques**. Economista, Professor Universitário, Administrador de Empresas. Entrevista realizada em 06-10-2003.
- Doutor **João** Maurício Fernandes **Salgueiro**. Economista, Presidente da Associação Portuguesa de Bancos. Entrevista realizada em 07-10-2003.
- Tenente-General José Luís **Pinto Ramalho**. Director-Geral de Política de Defesa Nacional do Ministério da Defesa Nacional. Entrevista realizada em 08-10-2003.

## **APÊNDICE 2 – EMPRESAS MULTINACIONAIS**

As denominadas empresas multinacionais evoluíram de organizações internacionais<sup>181</sup> para superempresas mundiais espalhadas por todo o mundo<sup>182</sup>, muitas delas com um volume de negócios superior ao Produto Interno Bruto (PIB)<sup>183</sup> da maioria dos países.

Uma empresa global considera que os seus mercados são mundiais e não uma sobreposição de mercados locais e forma uma rede de unidades operacionais repartidas pelo mundo, subordinadas a um comando único.

Além disso, estas empresas oriundas de territórios diferentes encontram-se ligadas entre si por laços de cooperação e políticas de alianças e, por sua vez, ligadas a empresas de média dimensão (em geral por subcontratação) que são também arrastadas no processo de globalização. Estas ligações cruzadas formam “redes de redes ainda mais vastas e diversificadas nas suas implantações territoriais” (Giraud, 1998, 134).

Para as empresas mundiais a questão da nacionalidade tende a perder cada vez mais sentido. “Elas pairam acima dos interesses meramente nacionais, servindo os consumidores e não os governantes” (Chiavenato, 2000, 103).

---

<sup>181</sup> Nesta primeira fase (que designamos por multinacionalização) a sede e as funções estratégicas permaneciam no território de origem e só as restantes funções (extracção de matérias-primas ou fabricação de produtos acabados) se encontravam repartidas pelo globo (Giraud, 1998, 133).

<sup>182</sup> Nesta fase (que corresponde à globalização) a empresa mundial “é uma rede que concebe, fabrica e vende produtos ‘mundiais’ e localiza as suas unidades operacionais em diversos territórios, em função das características próprias de cada um” (Giraud, 1998, 133).

<sup>183</sup> “Valor do *output* final total de todos os bens e serviços produzidos internamente numa economia”. In *Glossário de Termos Sobre Estabilização Conjuntural, Ajustamento Estrutural e Outros Temas Económicos* [Em linha]. Disponível na WWW: <http://www.iseg.utl/disciplinas/mestrados/dci/glossario.html>.

### **APÊNDICE 3 – GUERRA ECONÓMICA**

Segundo Pascal Boniface (2002, 109), a guerra económica “pode definir-se pela mobilização do conjunto dos meios económicos de um Estado contra outros Estados a fim de aumentar o seu poderio ou o nível de vida dos seus habitantes”. Para Walter Marques (2001, 3), esta “é uma guerra sem luz nem som de explosões, sem sangue mas por vezes tão eficaz que pode reduzir a própria capacidade de deter ou manter armamento militar. É uma guerra de mais subtil progressão mas de efeitos eventualmente devastadores e de mais demorada reparação”.<sup>184</sup> “Os agentes desta guerra são os Estados e as firmas multinacionais, o campo de batalha é o mundo inteiro e as armas utilizadas são tão ofensivas como defensivas”<sup>185</sup>, (Boniface, 2002, 110).

De acordo com Walter Marques (2001, 9), a guerra económica pode fazer uso do seguinte tipo de armas económicas defensivas:

- Constituição de *stocks* estratégicos de produtos fundamentais, nomeadamente matérias-primas e produtos energéticos;<sup>186</sup>
- Diversificação, quer das fontes de origem de produtos importados e de mercados de destino de produtos exportados, quer dos próprios produtos; a diversificação dos fornecedores e clientes de bens e serviços associada à criação de um conjunto de circuitos comerciais e industriais é o instrumento mais eficaz para evitar a dependência e manter a liberdade de acção;<sup>187</sup>
- Manutenção do controlo de indústrias em sectores estratégicos, nomeadamente indústria de armamento, transportes e telecomunicações, entre outras;<sup>188</sup>
- Manutenção de vias de comunicação independentes;

---

<sup>184</sup> Esta guerra foi, segundo Walter Marques (2001, 9), praticada pelos Estados Unidos da América (EUA) em relação à ex-União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS). Especialmente no período de 1978 a 1986 os EUA obrigaram a URSS a responder ao seu esforço de defesa, com todas as consequências que este esforço tinha para a economia deste país. Esta não poderia suportar por muito tempo a poderosa máquina de guerra com que era induzida pelo seu adversário capitalista. Como afirmam Samuelson e Nordhaus (2003, 731), “pela primeira vez, um império entrou em colapso porque não conseguiu produzir suficiente manteiga juntamente com as espingardas”.

<sup>185</sup> Armas económicas “são os meios de factor económico que, contribuindo para a capacidade material do Poder Nacional, lhe vão aumentar a sua capacidade de afirmação na ordem externa” (Wagner, 1987, 211).

<sup>186</sup> Pode revelar-se extremamente dispendiosa e, por conseguinte, utilizável apenas por países com capacidade para tal.

<sup>187</sup> A sua utilização encontra-se facilitada pela dinâmica induzida pela globalização.

<sup>188</sup> De difícil aplicação em economias débeis e abertas ao exterior.

- Estabelecimento de políticas de cooperação ou de integração económica; este instrumento é, segundo o autor, o mais determinante para o robustecimento económico e segurança nacionais; o Estado-Nação, perante os fenómenos trazidos pela globalização, tornaram-se demasiado pequenos para administrar a sua própria economia e segurança nacionais e é colocado perante a necessidade absoluta de se associar, de modo a não se deixar isolar (o mais temido dos riscos).

De acordo com o mesmo autor (2001, 9) a guerra económica pode fazer uso das seguintes armas económicas ofensivas:

- Boicote de abastecimento ao país alvo; dá lugar a uma recusa colectiva de negociar com sujeitos económicos desse país;
- Congelamento de activos do país alvo que se encontram em território nacional;<sup>189</sup>
- Corte de ajuda económica para enfraquecer a economia do país alvo e diminuir a sua capacidade negocial;
- Protecção económica, nomeadamente através da introdução de pautas aduaneiras e de preços e *plafonds* mínimos de importação;<sup>190</sup>
- Restrições de financiamentos e de investimentos (sanções económicas);
- Limitação de acesso a vias de comunicação.

---

<sup>189</sup> O receio dos países produtores de petróleo de verem os seus “petrodólares” congelados pelo Governo dos EUA foi a causa primeira do movimento de depósitos de dólares provenientes da venda de petróleo nos bancos europeus.

<sup>190</sup> Cada vez mais, de difícil utilização devido aos acordos internacionais de livre comércio, quer a nível regional, quer a nível mundial.

## **APÊNDICE 4 – DEFESA ECONÓMICA E ÚLTIMA REVISÃO DO CEDN**

Com a apresentação das Bases do CEDN no decorrer do ano transacto, iniciou-se o processo de revisão do anterior CEDN<sup>191</sup>, datado de 1994. Este processo resultou, de acordo com as próprias Bases<sup>192</sup>, de alterações significativas que se têm registado no plano internacional, nomeadamente “a dinâmica e o impacto da globalização” e “o facto de, tanto nas alianças, como nas organizações internacionais a que pertencemos, a realidade de 2002 ser bem diferente da de 1994”.

Fazendo jus àquela que tem sido a regra geral, também as novas Bases do CEDN<sup>193</sup> privilegiaram largamente a componente militar da defesa nacional, em detrimento das componentes não-militares. Como foi possível constatar na altura, muitos dos contributos de relevantes sectores da sociedade portuguesa, não foram acolhidos. De destacar aqui o contributo da maior associação empresarial nacional, a AIP.<sup>194</sup> Segundo com Rocha de Matos<sup>195</sup>, o contributo da AIP foi incisivo no que respeita à componente económica da defesa porque, para esta instituição, o desenvolvimento constitui um factor essencial para a definição de um conceito moderno de defesa nacional. De acordo com o contributo da AIP (Associação Industrial Portuguesa, ponto 2):

“A defesa nacional possui um carácter abrangente, não podendo privilegiar apenas a articulação com as políticas externa e de segurança interna, mas necessita, para se realizar plenamente, de uma convergência, no planeamento e na acção, com as orientações estratégicas dos vectores não-militares como a economia, as finanças, os transportes, a educação, (...), enfim em todas as áreas que contribuam para o desenvolvimento, para a coesão, para a soberania, para a independência nacional e para a capacidade de resposta em situação de crise ou de guerra;

---

<sup>191</sup> Resolução do Conselho de Ministros n.º 9/94, de 04 de Fevereiro.

<sup>192</sup> Vide *Bases do Conceito Estratégico de Defesa Nacional* [Em linha]. Disponível na WWW: <http://www.mdn.gov.pt>.

<sup>193</sup> Colocadas à discussão pública no decorrer do ano transacto.

<sup>194</sup> Vide Associação Industrial Portuguesa. *A Economia e o Conceito Estratégico de Defesa Nacional: Contributo da AIP – Associação Industrial Portuguesa* [Em linha]. Disponível na WWW: <http://www.aip.pt>.

<sup>195</sup> Presidente da AIP. Entrevista realizada em 27-08-2003.

Esta lacuna grave deve ser superada inserindo ‘Bases’ que enquadrem estes vectores na resposta estratégica às ameaças, o que inclui a correcção de vulnerabilidades e o aproveitamento e reforço de potencialidades;

A defesa nacional é uma necessidade e uma exigência cujos benefícios medidos em termos económicos são dificilmente estimáveis mas que podem ser imensos no caso de garantir a paz e a estabilidade indispensáveis ao desenvolvimento do País e, conseqüentemente, ao funcionamento da economia (defesa da economia)”.

Portanto, a AIP considerou, à data, que “o vector económico (estratégia económica) é praticamente omisso neste conceito estratégico não considerando a correcção de vulnerabilidades e o reforço de potencialidades e isto numa óptica quer de economia de defesa quer de defesa da economia” (Associação Industrial Portuguesa, ponto 4). Esta pessoa colectiva de utilidade pública acrescentou propostas de alteração de algumas Bases existentes e outras tantas para a inclusão de novas Bases, todas, de uma forma ou de outra, relacionadas com a componente económica da defesa nacional.

Como foi possível constatar, as Grandes Opções do CEDN<sup>196</sup> registaram já alguma evolução nesta matéria, embora numa extensão muito reduzida.<sup>197</sup> Conforme referido por Miranda Calha<sup>198</sup>, aquando o debate na Assembleia da República, os diversos grupos parlamentares apresentaram as suas propostas para discussão. O Grupo Parlamentar do Partido Socialista (PS)<sup>199</sup> destacou algumas preocupações (poucas, em nosso entender) em matéria de componente económica da defesa nacional. Desde logo, o ponto IV do documento apresentado por aquele Grupo<sup>200</sup> sublinha a importância das “grandes áreas não-militares de intervenção do Estado em matéria de defesa nacional”. No que à área económica (e social) diz respeito, são de realçar, no parágrafo IV-2:

“A promoção adequada dos sectores científicos, tecnológicos e industriais directamente relacionados com áreas das indústrias de defesa, de modo a

---

<sup>196</sup> Enviadas, por iniciativa do Governo, para debate na Assembleia da República, nos termos do n.º 4, do artigo 8º, da Lei n.º 29/82, de 11 de Dezembro.

<sup>197</sup> Vide *Grandes Opções do Conceito Estratégico de Defesa Nacional* [Em linha]. Disponível na WWW: <http://www.mdn.gov.pt>.

<sup>198</sup> Deputado à Assembleia da República, Vice-Presidente da Comissão Parlamentar de Defesa Nacional. Entrevista realizada em 10-09-2003.

<sup>199</sup> Aqui sublinhado por ser o grupo representante do maior partido da oposição ao Governo, ele próprio, com larga experiência governativa e responsável pela condução da política de defesa nacional em anos transactos.

<sup>200</sup> Vide Grupo Parlamentar do PS. *Grandes Opções do Conceito Estratégico de Defesa Nacional*.

possibilitar o desenvolvimento de projectos próprios ou em parcerias internacionais e considerando também a possibilidade de prestação de serviços a áreas não-militares”;

“O fortalecimento do sistema interno e externo de transportes e comunicações, tendo designadamente em conta a descontinuidade do território português, as necessidades de abastecimentos de recursos vitais e os interesses e responsabilidades inerentes à zona económica exclusiva”;

“A previsão de reservas estratégicas ou de mecanismos que possam assegurar arcas vitais como a energia, as matérias-primas e os bens alimentares”;

“A previsão de mecanismos e de meios que constituam respostas adequadas a novas situações decorrentes de acções terroristas, tendo em vista, nomeadamente, assegurar um ambiente de segurança propício à manutenção do normal desenvolvimento da economia, da actividade da população e do funcionamento das instituições”.

O CEDN resultante das fases anteriores de discussão e debate<sup>201</sup> -“resultado de um debate crítico, participado e multidisciplinar sobre as questões de segurança e defesa” (Resolução do Conselho de Ministros n.º 6/ 2003, de 20 de Janeiro, ponto 1.2) – não acatou muitas das propostas relacionadas com a componente económica da defesa. Assim sendo, o vector económico manteve-se praticamente omissivo do Conceito, não deixando transparecer qualquer tipo de orientação para uma estratégia económica nacional.

Desde logo, no capítulo das ameaças não foram levantadas todas as ameaças relevantes para a segurança nacional. Aquelas continuaram a ser as de cariz tradicionalmente militar a que se acrescentaram as «novas» ameaças do terrorismo internacional, proliferação de armas de destruição maciça, crime organizado transnacional e crescentes atentados ao nosso ecossistema.

Mais adiante, no ponto 9.5, apenas é referida a necessidade de “coordenação entre as políticas sectoriais do Estado” com o objectivo de, entre outros<sup>202</sup>:

---

<sup>201</sup> Aprovado pela Resolução do Conselho de Ministros n.º 6/2003, de 20 de Janeiro.

<sup>202</sup> Extraem-se, apenas, os que se encontram directamente relacionados com a componente económica da defesa nacional.

“Promover as reservas estratégicas indispensáveis à segurança do País em tempo de crise, nomeadamente nos planos energético, alimentar, de saúde e outros”;  
“Enquadrar com racionalidade estratégica, as decisões respeitantes às acessibilidades, comunicações, redes de transportes e infra-estruturas, tendo em conta os imperativos da defesa nacional e prestando particular atenção à descontinuidade do território”.

O documento termina com uma referência à “defesa nacional como recurso importante para o desenvolvimento económico nacional” (Resolução do Conselho de Ministros n.º 6/2003, de 20 de Janeiro, ponto 9.6)<sup>203</sup>, apontando para o estabelecimento de políticas no sentido de:

“Melhorar os níveis de exigência e eficiência da política de investigação e desenvolvimento no domínio da defesa;  
Incentivar as parcerias entre as indústrias de defesa competitivas e o tecido empresarial português, aproveitando as oportunidades do reequipamento das Forças Armadas e melhorando a política de contrapartidas;  
Reformar e modernizar as indústrias de defesa de reconhecido valor estratégico e participar em projectos cooperativos no quadro do nosso sistema de alianças”.

Não obstante as grandes limitações acima referenciadas, o ponto 3.2 do documento não deixa de referir que “assumindo um novo conceito estratégico de defesa nacional, as instituições devem ter presente que o mesmo implica consequências, não apenas na componente militar mas também nas componentes não-militares que o enformam, dando-se aqui particular relevância aos interfaces da defesa com as políticas educativas, económicas, industriais, ambientais, de infra-estruturas e comunicações, bem como a sua articulação com as políticas externa e de segurança interna”.

---

<sup>203</sup> Questão mais relacionada com a Economia da Defesa do que com a Defesa Económica (defesa da economia).

## **APÊNDICE 5 – A CRISE DO ESTADO-NAÇÃO**

Assume já foros de lugar comum dizer-se que o Estado moderno, o Estado-Nação, está em crise.<sup>204</sup> Mas, de facto, “fruto de circunstâncias históricas bem definidas e produto de uma evolução que remonta aos Estados-Cidade e passa pelos Estados feudais, a noção de Estado, como sinónimo de organização política da sociedade, com cerca de 200 anos de existência, parece ter entrado em agonia, pelo menos na Europa dos nossos dias” (Mateus et al., 1995, 129). Para tal, muito contribuíram os fenómenos de globalização e de integração económica, com consequências ao nível da soberania dos Estados. “Com a noção de soberania do Estado, em aspectos mesmo mais ‘essenciais’, como a defesa e a segurança, o cunhar da moeda ou o cobrar dos impostos, a tendência será para os conceitos de independência e de identidade nacionais começarem, progressivamente, a ser também relegados para o rol das velharias” (Mateus et al., 1995, 131).

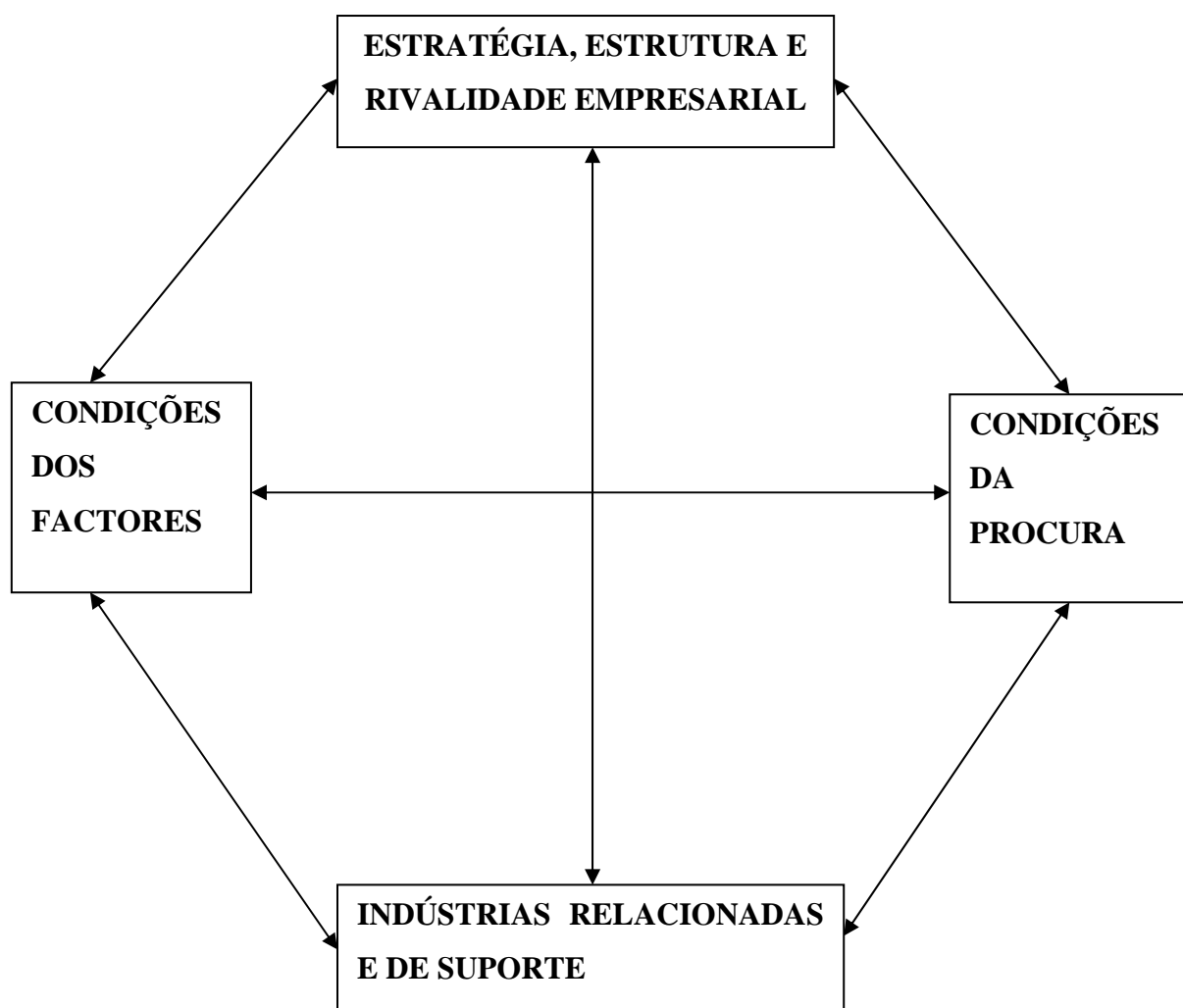
Contudo, segundo os autores (1995, 140), “apesar de cada vez mais desafiados e ameaçados, em termos da sua sobrevivência no futuro, pela globalização da economia e da tecnologia, pela interdependência crescente, por via formal ou não, das economias, pelo mais que provável desbloqueamento, nos próximos anos, de todo o tipo de obstáculos a um comércio internacional livre, pela nova ordem internacional do trabalho e pela crescente ênfase no desenvolvimento regional/local e na regionalização, o certo é que o Estado-Nação, a segurança nacional, (...), continuam a ter, hoje em dia, um certo espaço de manobra (...)”.

Neste particular, partilhamos da opinião de muitos especialistas, segundo a qual, mesmo admitindo que a autonomia e as funções do Estado-Nação tenham vindo – e continuem – a sofrer uma forte erosão, o facto mais importante a ser destacado é que nenhum substituto adequado do poder nacional emergiu como chave de resposta às mutações globais com que as sociedades actuais e futuras se vão defrontar.

---

<sup>204</sup> Em defesa do rigor, o que está em causa é o Estado Soberano e não o Estado-Nação. De facto, como refere Adriano Moreira (1995, 54), “quando se diz que o Estado-Nação está em crise, comete-se um abuso de linguagem (...) pois a Nação não está em causa; (...) o que está em causa é o Estado Soberano, independentemente de a comunidade ser uma Nação”.

**APÊNDICE 6 – DETERMINANTES DA COMPETITIVIDADE NACIONAL**<sup>205</sup>



---

<sup>205</sup> Fonte: Adaptado de Michael Porter. *A Vantagem Competitiva das Nações*. Tradução de Waltensir Dutra, Editora Campus, Rio de Janeiro, 1993, 88.

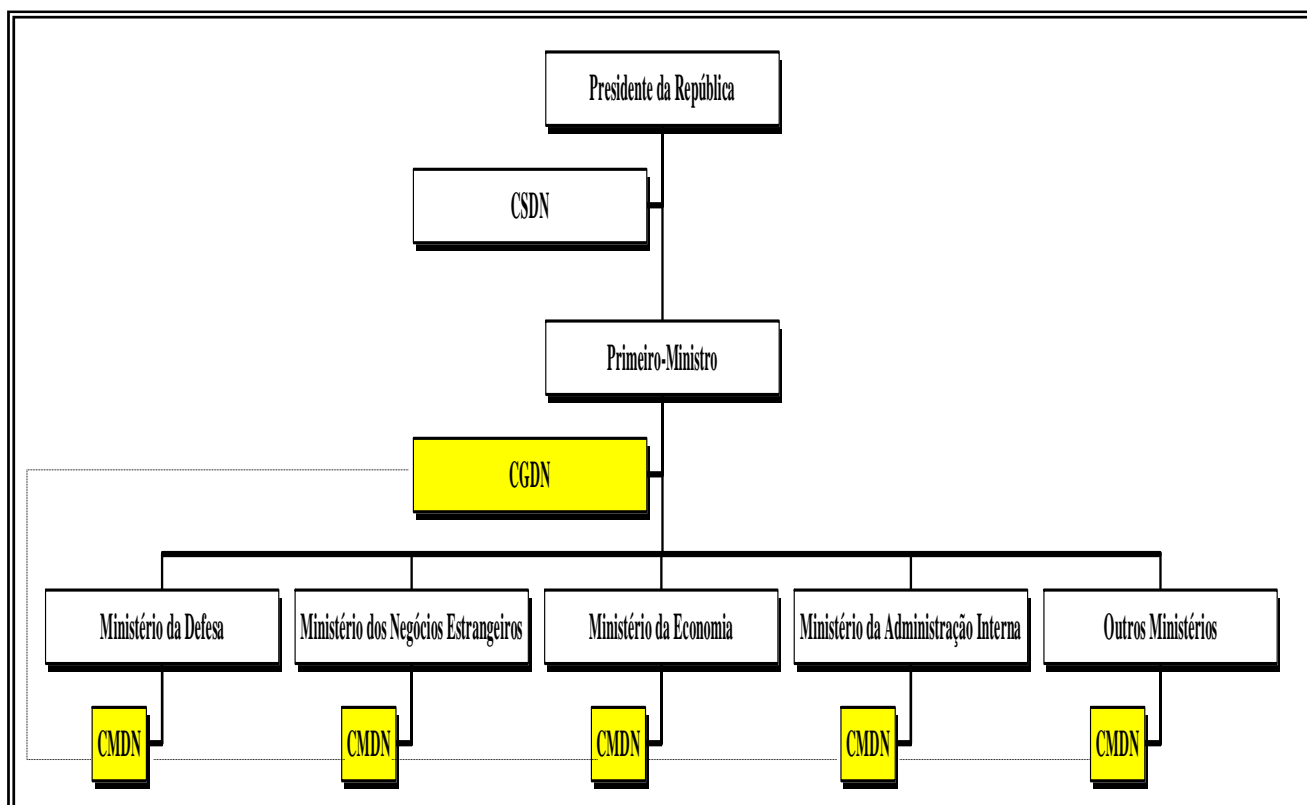
## APÊNDICE 7 – FACTORES DETERMINANTES DO IDE

<b>FACTORES DETERMINANTES DO IDE<sup>206</sup></b>	
Correlações parciais entre as categorias e o IDE, em percentagem do PIB	
<b>Categorias</b>	<b>Coefficientes de correlação parcial</b>
Oferta de Trabalho	0,41
Ambiente Macroeconómico	0,32
Políticas Relacionadas com o IDE	0,25
Infra-estruturas	0,23
Oferta de Trabalho	0,23
Interesse do Mercado Nacional	0,16
Relação Estado - Sector Privado	0,10
Ambiente Político	0,02

---

<sup>206</sup> Adaptado de António Nogueira Leite. “IDE: Factores que Atraem o Capital”. *Economia Pura*, Ano V, N.º 49, Agosto 2002, 37.

## APÊNDICE 8 – ORGANIZAÇÃO GERAL DA DEFESA NACIONAL (INTERDEPARTAMENTAL)



### LEGENDA:

CSDN – Conselho Superior de Defesa Nacional

CGDN – Conselho Governamental de Defesa Nacional

CMDN – Conselho Ministerial de Defesa Nacional

## ÍNDICE ONOMÁSTICO

### A

Abel Cabral Couto.....	13, 14
Abel Mateus.....	38
Adriano Moreira.....	84
Albano Pinto.....	42
Álvaro de Mendonça.....	36
Amado da Silva.....	13, 19
Ana Roque.....	38, 40
Ângelo Correia.....	17
Ángel González.....	9
António Carrapatoso.....	39, 40
António Gaspar.....	33
António Guterres.....	29
António Nogueira Leite.....	13, 33, 37, 86
Araújo Moreira.....	32
Augusto Mateus.....	9, 36, 84, 85

### B

Baptista e Silva.....	15, 16
Becam.....	14

### C

Cabral Couto.....	13, 14
Caimoto Duarte.....	29
Carlo Jean.....	15, 24
Carlos Tavares.....	8, 29, 32, 34, 40
Christian Pierret.....	11, 28, 29
Claude Lachaux.....	7, 14, 44

**D**

Didier Lallemand.....	11
Diogo Vasconcelos.....	27

**E**

Ernâni Lopes.....	11, 25
-------------------	--------

**F**

Fernandes Wagner.....	78
Ferreira do Amaral.....	19, 20, 21, 32
Fernando Nogueira.....	15
Félix Ribeiro.....	20

**G**

Gonzaga Rosa.....	10, 37
-------------------	--------

**H**

Henrique Neto.....	18, 40
--------------------	--------

**I**

Idalberto Chiavenato.....	77
Ignacio Ramonet.....	8, 9, 13

**J**

Jaime Andrez.....	43
João César das Neves.....	39, 40
João Rendeiro.....	39, 40
João Salgueiro.....	13, 18, 21, 34
João Soares.....	41
Joaquim Aguiar.....	6, 8, 9, 14, 15, 16, 22, 23, 43, 44
Jorge Braga de Macedo.....	8
Jorge Sampaio.....	16, 38

**K**

K. Zukrowska.....1, 7

**L**

Lopes da Silva.....12

Loureiro dos Santos.....17, 28

Luís Ferreira.....11, 43

Luís Valadares Tavares.....30

**M**

Magalhães Queiroz.....19

Martins da Cruz.....22, 35

Melo Baptista.....28

Michael Porter.....25, 26, 27, 28, 31, 32, 35, 85

Michel Klen.....7

Miguel Cadilhe.....25, 32

Miranda Calha.....81

**N**

Napoleão.....6

Nelson de Sousa.....43

Nunes da Silva.....28

**P**

Palma Ferreira.....35

Pascal Boniface.....10, 11, 12, 29, 78

Paul Samuelson.....19, 26, 32, 35, 78

Paulo Mioludo.....43

Paulo Pinho.....36

Paulo Veiga.....26

Pedro Veiga.....43

Philippe Caduc.....11

Philip Kotler.....	7
Pierre-Noël Giraud.....	77
Pina Moura.....	38
Pinto Leite.....	42
Pinto Ramalho.....	14, 15, 29
 <b>R</b>	
Rocha de Matos.....	28, 80, 44
 <b>S</b>	
Saldanha Sanches.....	41
Santos Júnior.....	13
Sarsfield Cabral.....	38, 39, 40
Silva Duarte.....	18
Simões Lopes.....	18, 22
 <b>T</b>	
Tavares Moreira.....	28, 39
Teodora Cardoso.....	25
 <b>V</b>	
Valença Pinto.....	1
 <b>W</b>	
Wally Olins.....	34, 35
Walter Marques.....	2, 7, 18, 23, 40, 44, 45, 78
William Nordhaus.....	19, 26, 32, 38, 78
 <b>Y</b>	
Yair Aharoni.....	33

## ÍNDICE REMISSIVO

<b>A</b>	
acções terroristas.....	41
afecção de recursos .....	20, 48
agentes especializados .....	42
agentes infiltrados.....	41
ameaças.....	7, 46
Armas económicas.....	78
armas económicas defensivas.....	78
armas económicas ofensivas.....	79
assimetria de informação .....	28
atentados aos sistemas se informação.....	41
<b>B</b>	
Bases do CEDN .....	27, 80
BCE .....	20
<i>best practices</i> .....	33
blocos económicos.....	12
branqueamento de capitais.....	10
<b>C</b>	
cadeia de valor .....	33
capital .....	26, 27, 33
Capitalismo Informacional .....	25
carácter totalizante.....	15
CEDE.....	18, 50
CEDN .....	18, 19, 45, 47, 50, 82
Centro de Decisão.....	37
centros de criação de riqueza.....	40
centros de decisão nacionais.....	37, 38
CGDN.....	44, 45, 50
ciência e tecnologia .....	26, 27

<i>clusters</i> .....	31
CMDN .....	45, 50
Código da Propriedade Industrial .....	43
coflitualidade económica.....	46
competição geoeconómica.....	15
competição geoestratégica.....	15
competitividade .....	22, 24, 25, 27, 28, 31, 36, 39, 40, 41, 48, 50
competitividade económica .....	24
competitividade nacional.....	25
componente económica da defesa .....	1, 2, 44, 80, 81, 82
componente militar da defesa nacional .....	45
componentes da política de defesa nacional.....	45
componentes não-militares .....	47
conceito de defesa nacional .....	16
Conceito Estratégico Económico .....	18, 50
conceito global de defesa.....	16
conceito tradicional de defesa.....	15, 46, 47
concorrência .....	31
condições da procura .....	26
condições de enquadramento.....	40
condições dos factores .....	26
conflitualidade económica.....	14
contrafacção.....	12, 41, 43
corrupção .....	10, 41
crime económico .....	42
crime organizado .....	9, 10, 41, 82
cruzamento de informação .....	36
custos de contexto.....	33

<b>D</b>
----------

defesa.....	1, 6, 14, 15, 41, 50
defesa civil.....	2
defesa económica.....	2, 15, 23, 24, 47, 48
Defesa Económica .....	18

defesa económica nacional .....	25
defesa militar .....	2, 14, 15
defesa nacional .....	1, 2, 16, 44
dependência económica .....	2
desregulamentação .....	10, 35
Determinantes da Competitividade Nacional .....	26
Diamante da vantagem nacional .....	26
diplomacia económica .....	22, 35
direcção da política de defesa nacional .....	44

<b>E</b>
----------

<i>Echelon</i> .....	11
economia .....	13, 15, 26, 32, 46
Economia .....	14
Economia da Defesa .....	3, 83
economia de mercado .....	36
economia estatizada .....	36
economia paralela .....	41
economia privatizada .....	36
ecossistemas nacionais .....	10, 41, 42
educação .....	26
empresas multinacionais .....	9
empresas nacionalizadas .....	38
empresas públicas .....	9
energias alternativas .....	28
escutas telefónicas .....	41
espionagem económica .....	12
espionagem industrial .....	11, 41, 42
estabilização económica .....	20, 48
Estado .....	8, 40, 47
Estado empresário .....	36
Estado-Nação .....	8, 19, 79, 84
Estratégia .....	14
estratégia de defesa nacional .....	18, 19

estratégia económica .....	14, 18, 21, 47, 50, 81
estratégia global de defesa.....	47
estratégia global do Estado.....	18, 47
estratégia integrada.....	16, 47
Estratégia Total.....	18
estratégia, estrutura e rivalidade empresarial .....	26
estratégias gerais.....	14, 18
evasão e fraude fiscal.....	41

<b>F</b>
----------

Factores Determinantes do IDE.....	33
Forças Armadas como Centro de Excelência para o Desenvolvimento.....	27
fronteiras económicas .....	9

<b>G</b>
----------

gabinetes de apoio à propriedade industrial .....	43
geoeconomia.....	24
globalização .....	7, 8, 19, 47, 77, 84
<i>golden shares</i> .....	40
Grandes Opções do CEDN.....	81
Grandes Opções do Plano.....	32
guerra económica.....	2, 13, 47, 78, 79

<b>I</b>
----------

IDE .....	32, 33, 35, 37
imitação .....	12, 41, 43
independência económica.....	16
indústrias de defesa.....	83
indústrias nacionais de defesa.....	3
indústrias relacionadas e de suporte .....	26
informação .....	11, 26
informações económicas.....	29, 34
informalidade.....	36, 41
infra-estruturas.....	28, 31

inovação.....	26, 31, 33, 35, 40
integração .....	19, 22, 47, 84
investimento estrangeiro.....	32

<b>L</b>
----------

LDN.....	49
LDNFA.....	16, 17, 18, 44, 49
Lei da Nacionalização de Capitais.....	37
LOFA.....	49

<b>M</b>
----------

Manifesto dos 40 .....	2, 37
marca .....	12, 34
Marcas Portuguesas .....	34
marcas registadas.....	12
mercado .....	8, 33, 35, 36, 48
mercado de capitais .....	27
Ministro da Defesa Nacional .....	44, 45
monopólios .....	35
multinacionalização .....	77

<b>N</b>
----------

Nação armada .....	6
nacionalizações.....	38
<i>national champions</i> .....	39
novos poderes .....	8

<b>O</b>
----------

objectivos.....	31
objectivos da política de defesa nacional .....	18
<i>off shore</i> .....	10
Organização Geral da Defesa Nacional (Interdepartamental).....	44

**P**

Pacto de Estabilidade e Crescimento.....	20
padrões.....	30, 31
paraísos fiscais.....	10
PEC.....	21
petrodólares .....	79
PG.....	17, 50
polarização das actividades económicas.....	12
política cambial .....	20
política comercial .....	34
política de compras públicas.....	30
política de defesa nacional.....	16, 17
política fiscal .....	32
política monetária .....	20
política orçamental .....	20
políticas macroeconómicas.....	25
Portugal 2010 – Acelerar o Crescimento da Produtividade .....	41
práticas anticoncorrenciais .....	36
Primeiro-Ministro .....	44
privatização.....	35, 36, 37, 38
<i>procurement</i> .....	30
produtividade .....	32
produtos transaccionáveis.....	32
Programa do XV Governo Constitucional .....	17
protecção da economia nacional.....	48
protecção dos sistemas de informação .....	42
protecção física de pontos sensíveis .....	41
proteccionismo .....	48

**R**

racionalidade estratégica.....	83
redistribuição de rendimento .....	48
redistribuição do rendimento .....	20
reservas de produtos energéticos .....	28

reservas estratégicas .....	28, 82, 83
revolução informática e das tecnologias da informação.....	7
rivalidade interna .....	35

**S**

sectores vitais.....	41
serviços de informações .....	41
serviços de informações económicas.....	29
sigilo bancário .....	10, 41
sistema de transportes.....	28
sistema económico internacional.....	7, 34
Sistema Europeu de Bancos Centrais .....	20
Sistema Nacional de Gestão de Crises .....	3, 24
sistemas de informação.....	10, 11
soberania.....	22
soberania económica .....	22
<i>standards</i> .....	30, 31

**T**

terrorismo de floresta.....	42
-----------------------------	----

**V**

valor acrescentado .....	32
vector militar .....	1, 16
vulnerabilidades económicas.....	46

**Z**

Zona Euro .....	20
-----------------	----