

CENTRO DE ESTUDOS

EuroDefense – Portugal



*Portugal e a Agência  
Europeia de Defesa*

**Caderno 5**

Lisboa, Dezembro de 2005

## Introdução

Organizada conjuntamente pelo Centro de Estudos EuroDefense-Portugal e pelo CEDAT – Conselho Estratégico de Altas Tecnologias e de Defesa / Associação Industrial Portuguesa, tendo o patrocínio do Instituto de Defesa Nacional, realizou-se nas instalações da AIP, no dia 5 de Julho de 2005, uma Mesa Redonda sobre “Portugal e a Agência Europeia de Defesa”.

Teve como finalidade proporcionar uma reflexão aprofundada e debater as consequências que resultam para Portugal da criação da Agência Europeia de Defesa (AED) e da decorrente reestruturação e racionalização do “procurement” de defesa nos países da União Europeia.

Participaram na Mesa Redonda as seguintes personalidades: **CAIm Luís Xavier Cabrita, Dr. Júlio Miranda Calha, Eng.º Jorge Martins de Carvalho, Dr. Manuel Correia de Jesus, Dr. José Silva Mourato, Eng.º Rui Neves e Coronel Fernando Campos Serafino.**

Das intervenções efectuadas no decurso da Mesa Redonda e do subsequente debate salientam-se algumas ideias entendidas como mais significativas:

- A Agência Europeia de Defesa vai actuar prioritariamente no desenvolvimento das capacidades de defesa, investigação, tecnologia, mercados e aquisição de armamentos, promovendo a coerência e reduzindo a fragmentação do “procurement” da defesa europeia;
- Compete também à Agência apoiar os Estados Membros no seu esforço para melhorar as capacidades de defesa da União Europeia no domínio da gestão de crises, bem como apoiar a PESD na sua fase actual e no seu futuro desenvolvimento;
- O desenvolvimento da PESD tem vindo a consolidar-se apesar das dificuldades surgidas no processo de aprovação de Tratado Constitucional. A constituição da Agência, embora fazendo parte do texto do Tratado, foi consagrada pelo Conselho Europeu antes da sua aprovação, o que evidencia a sua importância;
- Apesar dos 24 Estados-Membros que participam na Agência<sup>1</sup> concordarem com as suas missões e finalidades, existe uma certa desconfiança dos Estados mais pequenos sobre a forma como a AED, no seu desenvolvimento futuro, poderá conciliar os interesses de todos;
- Um dos problemas que se coloca tem a ver com a criação da BTID – Base Tecnológica e Industrial de Defesa. É necessário ter em conta a situação decorrente da criação do MEED – Mercado Europeu do Equipamento de Defesa, em que os pequenos países vão abrir o seu mercado aos grandes na ausência de qualquer protecção, conjugada com a concentração industrial das grandes empresas dos países mais desenvolvidos dominando por completo o mercado global;

---

<sup>1</sup> A Dinamarca não participa por não ter aderido à PESD.

---

- Esta situação, que resulta do processo de procura de racionalidade e de competitividade, terá de ter um contraponto em medidas compensatórias ou regulatórias que permitam aos mais pequenos colher também benefícios;
- Não ficou claro como será possível encontrar soluções satisfatórias mas foi expressa alguma preocupação pelo futuro e a necessidade de, ao nível institucional, Portugal defender os seus interesses.

O presente documento, elaborado pela Comissão Organizadora da Mesa Redonda, pretende ser uma apresentação coerente e estruturada que, partindo da actual situação da PESC e da PESD e tendo em conta a recente criação da AED, integra de forma sintética o essencial das intervenções dos diversos participantes.

Sendo a AED um tema de grande actualidade e interesse para Portugal e existindo textos complementares que foram distribuídos aos participantes na Mesa Redonda, assim como um documento elaborado pelo Grupo de Trabalho Europeu que reflectiu sobre o desenvolvimento da AED, posteriormente debatido e aprovado no âmbito das Associações EuroDefense, entendeu-se integrar tais documentos como anexos ao texto sobre a Mesa Redonda.

Perante o volume desta informação e a oportunidade e interesse do tema, a Direcção do EuroDefense-Portugal considerou ser da maior utilidade a sua difusão, promovendo a sua edição como Caderno n° 5 das publicações EuroDefense-Portugal.

Aqui renovamos também os nossos agradecimentos a todos os participantes na Mesa Redonda pela sua disponibilidade e empenho na reflexão aprofundada que nela teve lugar.

**Lisboa, Dezembro de 2005**

**A Comissão Organizadora**

TGen Eduardo Mateus da Silva

MGen José Pinto de Castro

Dr.<sup>a</sup> Ana Magalhães

Dr.<sup>a</sup> Sofia Empis

Dr.<sup>a</sup> Maria Vera-Cruz

## Índice

### Síntese da Mesa Redonda

1	A evolução da cooperação europeia no domínio do desenvolvimento de novos equipamentos e sistemas militares .....	5
2	A PESC/ PESD e a AED – enquadramento político .....	5
2.1	A PESD - Política Europeia de Segurança e Defesa .....	6
2.2	A AED – Agência Europeia de Defesa.....	7
3	A harmonização das necessidades e a criação do MEED e da BTID .....	8
3.1	A harmonização das necessidades .....	8
3.2	O MEED .....	8
3.3	A BTID.....	9
4	A AED e as organizações existentes .....	9
4.1	O WEAG .....	9
4.2	A OCCAR.....	9
4.3	A LoI.....	10
5	Vantagens para a indústria de defesa europeia resultantes da criação da Agência.....	10
6	Consequências para os países compradores com indústrias de defesa menos desenvolvidas.....	10
7	Conciliação das vantagens obtidas pela grande indústria europeia com os interesses dos pequenos países ....	11
8	Portugal e a indústria para a defesa.....	11
8.1	A base industrial .....	11
8.2	A indústria para a defesa.....	12
8.3	A necessidade das FAs disporem de uma indústria que as suporte.....	12
8.4	A situação da indústria de defesa em Portugal.....	13
8.4.1	A dimensão.....	13
8.4.2	A descoordenação e o mau funcionamento dos circuitos de informação.....	14
8.4.3	A Defesa, os mecanismos de apoio à indústria para a defesa e o investimento.....	15
9	O que Portugal pode e deve fazer relativamente à situação actual .....	17
9.1	Uma estratégia para a indústria de defesa.....	17
9.1.1	No domínio das contrapartidas.....	17
9.1.2	Alterar a lei para permitir adjudicação directas.....	18
9.1.3	Participação em projectos cooperativos.....	19
9.1.4	Aproveitamento de nichos de mercado .....	19
9.1.5	Financiamento de contratos/programa de I&D, produção .....	19
9.2	Tirar partido da criação da AED .....	19
9.2.1	Portugal e a AED .....	19
9.2.2	Exigências em relação à AED .....	20
9.3	Iniciativa própria.....	21

### ANEXO A – Definições relacionadas com o ambiente envolvente à criação da Agência Europeia de Defesa

1	Agência Europeia de Defesa (AED) .....	24
2	“Procurement”.....	25
3	OCCAR (Organisation Conjointe de Coopération en matière d'Armement).....	25
4	WEAG (Western European Armaments Group).....	26
5	LoI (Letter of Intent between 6 Defence Ministers on Measures to Facilitate the Restructuring of the European Defence Industry).....	28
6	Artigo 296°.....	29

7	Green Paper (Livro Verde) sobre “ <i>defence procurement</i> ” .....	30
8	Código de Conduta voluntário .....	30
9	Respostas ao <i>Green Paper</i> .....	31
10	<i>Defence Industry Monitoring Project</i> .....	31

## **ANEXO B – Elementos informativos sobre a Agência Europeia de Defesa**

1	Orientações iniciais .....	33
2	Criação da Agência .....	34
2.1	Estabelecimento.....	34
2.2	Missão.....	34
2.3	Direcção política .....	34
2.4	Funções e atribuições .....	35
2.5	Personalidade jurídica.....	35
2.6	Estrutura organizacional.....	35
2.6.1	A Chefia da Agência .....	35
2.6.2	O Comité Director.....	35
2.6.3	O Director Executivo.....	35
2.7	Pessoal da Agência .....	36
2.8	Determinação das contribuições .....	36
2.9	Relações com as Instituições da UE, Estados, organizações e entidades terceiros .....	36
2.9.1	Relações com a Comissão Europeia.....	36
2.9.2	Relações com Estados, organizações e entidades terceiros.....	36
3	O plano para o estabelecimento da Agência .....	37
3.1	A estrutura e a organização da Agência .....	37
3.2	Propostas para relações apropriadas com a OCCAR, a LoI e o WEAG/WEAO, e planos para o seu desenvolvimento.....	38
4	Programa de trabalho da AED para 2005 aprovado pelo Comité Director em novembro de 2004 .....	38
4.1	Primeiras prioridades .....	38
4.2	Perspectiva dos objectivos a alcançar até ao fim de 2005 .....	39
5	A situação actual da Agência .....	40
6	Problemas que se colocam com o desenvolvimento futuro da Agência .....	41
7	Problemas que se colocam a Portugal com a participação na Agência.....	42
8	Conclusão .....	42

## **ANEXO C – Posição das Associações EuroDefense relativamente ao desenvolvimento de acções pela Agência Europeia de Defesa**

1	Contexto .....	44
1.1	O contexto interno europeu .....	44
1.2	O contexto transatlântico.....	44
1.3	A emergência da potência europeia .....	45
2	Linhas de orientação para o curto prazo.....	45
2.1	Para a missão relativa às capacidades .....	45
2.2	Para a missão relativa aos programas .....	45
2.3	Para a missão relativa à I&T.....	46
2.4	Para a quarta missão da AED .....	46
2.4.1	BTID.....	46
2.4.2	MEED.....	47
3	Visão a longo prazo.....	47

## Portugal e a Agência Europeia de Defesa

### *Síntese da Mesa Redonda*

#### **1 A evolução da cooperação europeia no domínio do desenvolvimento de novos equipamentos e sistemas militares**

Durante muitos anos as Indústrias de Defesa eram constituídas por Sociedades Nacionais e por Arsenais, dirigidos e financiados pelos Estados para satisfazer as necessidades dos respectivos países.

Algumas iniciativas esporádicas de cooperação e com alcance limitado surgiram na Europa, como foi o caso do IEPG – Independent European Program Group (1976), orientadas principalmente para o desenvolvimento de projectos conjuntos de I&D de defesa (Programa EUCLID). Em 1993 o IEPG foi integrado no WEAG – Western European Armaments Group, por sua vez pertencente à UEO – União da Europa Ocidental.

Como os grandes países não estavam satisfeitos com o funcionamento do WEAG a Alemanha, a França, a Itália e o Reino Unido criaram em 1996 a OCCAR – Organisation Conjointe de Coopération en matière d’Armement, destinada a desenvolver grandes projectos conjuntos no domínio do armamento, à qual aderiram em 2003 a Bélgica e em 2005 a Espanha.

Em 1998, os quatro países fundadores da OCCAR, bem como a Suécia e a Espanha, assinaram a LoI – Letter of Intent para a coordenação, normalização e racionalização da Indústria de Defesa Europeia.

Estas duas iniciativas, a OCCAR e a LoI, resultaram também da necessidade das empresas se tornarem competitivas em mercados alargados, principalmente face aos EUA, e dos progressos da construção europeia em matéria de Segurança e Defesa.

Em Maio de 2004 o Conselho da União Europeia acordou lançar a AED – Agência Europeia de Defesa no fim de 2004. Esta iniciativa representa um regresso ao espírito europeu reunindo agora todos os países europeus, com excepção da Dinamarca por não ter aderido à PESD.

#### **2 A PESC/ PESD e a AED – enquadramento político**

A AED, criada sob a autoridade do Conselho e inserida no quadro institucional da UE, em apoio da PESC e da PESD, resulta sobretudo da necessidade da Europa capacitar e afirmar a sua política de segurança e defesa comum.

Esta necessidade levou a UE a desenvolver uma série de acções de forma a criar um Sistema de Forças próprio e a conceber e fabricar os seus sistemas de armas e

equipamentos com as tecnologias mais avançadas, principalmente depois de reconhecer a existência do enorme “gap tecnológico” que a separava do seu aliado de sempre, os EUA, resultado de um investimento dez vezes inferior na Defesa.

Embora se reconheça a necessidade de um maior investimento na Defesa, tal acção torna-se difícil enquanto não se resolver o problema do défice económico e social Europeu, pois os investimentos na Defesa não são considerados pela opinião pública europeia como geradores de riqueza.

Uma vez que esse “gap tecnológico” resulta não só do menor investimento da Europa no desenvolvimento dos equipamentos de defesa mas também da dispersão das iniciativas dos países membros, a UE tem procurado soluções que passem pela preferência europeia para o desenvolvimento do potencial industrial europeu a partir de uma indústria europeia integrada, se bem que, nesta primeira fase, a tendência tenha sido mais para a concentração do que para a integração.

Se por um lado podemos considerar que se deveria seguir uma política de complementaridade entre a UE e os EUA no quadro da NATO, por outro pode aceitar-se que o reequipamento militar só se pode fazer com material de cuja tecnologia se é detentor e que está em constante evolução sendo, por isso, de ponta e, em geral, reservada. O reequipamento a partir de terceiros significa que nunca se terá a possibilidade de anular o reconhecido “gap tecnológico” nem de adquirir o material tecnologicamente mais avançado, o que pode ser verificado nas dificuldades de integração de forças multinacionais nas intervenções da NATO durante as crises mundiais mais recentes.

Apesar de actuarem no mercado europeu de defesa empresas com forte capital americano, a Europa deve continuar com a política de cooperação actualmente existente já que deve ser reduzido o “gap tecnológico” entre a Europa e os EUA e, por outro lado, existem importantes programas de cooperação que não podem parar, como são, entre outros, os casos do A400M e do NH-90. Aliás, com o objectivo de diminuir o referido “gap”, a UE, através do “ECAP – European Capability Action Plan”, começou já a fazer o levantamento das Capacidades necessárias, se bem que comecem a surgir problemas quando é necessário financiamento para as adquirir. No momento actual, a Europa não está mentalizada para investir na Defesa. Por isso, assiste-se a uma situação em que existe um *Soft Power* Europeu em contraposição com o *Hard Power* Americano, o que leva, por exemplo, a que sejam os EUA a assumirem uma maior iniciativa na situação no Irão que está às portas da Europa.

## 2.1 A PESD - Política Europeia de Segurança e Defesa

Apesar das incertezas quanto à aprovação do Tratado Constitucional, a PESD não sofreu qualquer paralisação, tendo a política sobre a Segurança e Defesa Europeia continuado a evoluir.

Também depois do “*Headline Goal*” de Helsínquia em 1999, os Estados-Membros comprometeram-se criar até 2010 uma resposta rápida e decisiva, aplicável a uma gama alargada de operações, surgindo recentemente a definição e a aprovação da criação de “*Battle Groups*” como parte integrante dessa capacidade.

## 2.2 A AED – Agência Europeia de Defesa

A AED é um instrumento importante da PESD e a decisão da sua criação em 2004 independentemente da aprovação do Tratado Constitucional evidencia a vontade política de prosseguir a sua implementação. Estando a AED dependente da evolução da PESD e esta da evolução da UE, que está limitada pela não aprovação do Tratado, a AED poderia ficar prejudicada. No entanto, pensa-se que a AED vai continuar a desenvolver-se porque tem um conjunto de funções, tarefas e Programas de Cooperação que permite dotar os países europeus de Capacidades que os levam a poderem afirmar-se na área da Defesa e Segurança. Nesse sentido, a AED está a trabalhar um novo conceito que visa a definição de objectivos e o levantamento de capacidades a 20 anos – “*Long Term Vision*”.

A AED foi criada na dependência directa do Conselho da União Europeia em apoio da PESC e da PESD e destina-se a actuar no domínio das capacidades de defesa, da investigação, da tecnologia, da indústria, dos mercados e da aquisição de armamentos.

A missão da Agência é apoiar os Estados Membros no seu esforço para melhorar as capacidades de defesa da UE no domínio da gestão de crises e sustentar a PESD na sua actual configuração e na sua evolução futura.

Em Novembro de 2004, os Ministros da Defesa da UE decidiram dotar a Agência com um orçamento de cerca de 20 milhões de euros em 2005, dos quais 3 milhões de euros são para investimento, e alargar os seus quadros a 77 funcionários entre os quais está uma portuguesa como Directora Adjunta de Investigação e Tecnologia.

Para 2006 foi aprovado um orçamento de 23 milhões de euros.

A AED é uma organização que está aberta aos países da UE que nela quiserem participar. Como instrumento da PESD, vai permitir uma economia de escala, servindo de interlocutor entre todas as direcções de armamento dos países, embora não seja ainda uma agência de *procurement*. No entanto, as tentações de *Directório* e as existentes dificuldades de integração do *procurement*, podem conduzir a um reforço da política de armamento nacional dos Estados e dificultar a transição para uma política comum.

Considera-se que uma das premissas necessárias para o sucesso da AED é ter uma correcta avaliação das capacidades europeias e uma clareza de conceitos que permita distinguir a diferença entre a I&D para Defesa e a I&D para Segurança, se bem que sejam conceitos que estão interligados.



### **3 A harmonização das necessidades e a criação do MEED e da BTID**

Cabe à AED promover a harmonização das necessidades pela definição das capacidades, bem como a criação de um MEED – Mercado Europeu do Equipamento de Defesa e de uma BTID – Base Tecnológica e Industrial de Defesa europeia, como condições prévias para o sucesso da Agência.

#### **3.1 A harmonização das necessidades**

A evolução estratégica e tecnológica está a provocar uma profunda mutação das doutrinas militares cujas consequências mais importantes são a integração das forças e a articulação em rede dos diferentes meios. Daí passamos para a definição das capacidades militares europeias (UE ou NATO) com programas definidos para cada Força em cada um dos países.

A AED vai permitir a divulgação de actividades e oportunidades de negócio, permitindo assim a harmonização entre a oferta e a procura.

A harmonização das capacidades é pois uma condição indispensável para o sucesso da integração industrial.

#### **3.2 O MEED**

A criação do MEED implica a alteração ou um procedimento diferente relativamente à aplicação do artigo 296º do Tratado de Roma. Embora seja uma medida desejável e necessária para racionalizar o funcionamento do mercado e melhorar a competitividade da indústria, vai alterar profundamente o “statu quo” e exigirá certamente uma fase de transição porque mesmo os grandes países e as suas grandes indústrias não estão ainda preparados. Em relação às PME’s dos pequenos países as dificuldades serão ainda maiores. Ou seja, a AED pretende afirmar-se como uma organização de futuro que, alterando as cláusulas de exclusividade e de preferência, espera estimular a exequibilidade dos programas, a concorrência, a competitividade e a transparência, com o objectivo de equilibrar as tendências hegemónicas de alguns países, que pretendem criar directórios e exclusividade de fornecimento, com os direitos e a coexistência das PME’s.

Por isso, a Comissão Europeia lançou em Setembro de 2004 um “*Green Paper*” sobre “*Defence Procurement*” que, juntamente com a proposta de um Código de Conduta em “regime voluntário”, está sobre a mesa para uma decisão consensual até ao fim de 2005<sup>2</sup>.

Uma das consequências da aprovação do MEED será pôr em causa o regime de contrapartidas actualmente existente e que constitui uma salvaguarda para os países cuja indústria de defesa não tem capacidade para produzir os equipamentos militares que necessitam.

---

<sup>2</sup> O “Código de Conduta” foi aprovado pelos Ministros da Defesa em 21NOV2005.

É assim indispensável definir como serão compensados os pequenos países e as suas PME's que ficam privadas do mecanismo de desenvolvimento económico que representa a Indústria de Defesa, dado que os países hegemónicos continuarão a manter as suas indústrias.

Por outro lado, sendo as FAs apoiadas cada vez mais por empresas privadas de "outsourcing" e equipadas com material adquirido segundo as regras do mercado comercial de consumo, surgirá certamente o problema de garantir a sua sustentabilidade e sobrevivência num conflito armado de grande intensidade e prolongado.

### **3.3 A BTID**

A criação de uma Base Tecnológica e Industrial de Defesa conjuga-se com o MEED no sentido de melhorar a racionalização e a competitividade da Indústria de Defesa Europeia. Contudo, esta complementaridade vem reforçar ainda mais a posição dominante das grandes indústrias dos maiores países e por isso se deve exigir a tomada de medidas de regulação do mercado e de compensação para as PME's dos pequenos países.

Com a implementação da BTID espera-se que todos os países possam participar nela e produzir os seus próprios equipamentos ou participar na sua produção baseados em tecnologias desenvolvidas em cooperação, que possam manter a sua própria base industrial de desenvolvimento, para garantirem a manutenção, a sustentação e alguma independência de actuação às suas FAs. É a necessidade de manter essa independência e a supremacia tecnológica que leva os EUA a assumir, em casos extremos, o direito de desencadear uma guerra preventiva para prevenir uma possível perda das mesmas relativamente a uma eventual potência emergente.

## **4 A AED e as organizações existentes**

A AED tem também como objectivo vir a integrar no curto/médio prazo as organizações existentes tais como o WEAG, a OCCAR e a LoI.

### **4.1 O WEAG**

A integração do WEAG na AED é a menos controversa, estando a ser preparada desde meados de 2005. Contudo, torna-se necessário que se processe sem sobressaltos e que os programas dependentes do WEAG (EUCLID, EUROFINDER e EUROPA) continuem a desenvolver-se normalmente sem que os esquemas de financiamento sejam afectados. Antes pelo contrário, será desejável que aumentem no futuro.

### **4.2 A OCCAR**

A OCCAR é um organismo poderoso com muito maior dimensão do que a AED vai ter nos próximos anos.

Os programas actualmente em curso na OCCAR (A400M, NH-90, TIGER, BOXER, COBRA, ROLAND) envolvem verbas de centenas de milhões de euros e, por isso, não poderão, nos tempos mais próximos, ser integrados na AED.

#### **4.3 A LoI**

A aplicação da LoI insere-se nos objectivos que foram fixados à AED no sentido de harmonizar os requisitos e capacidades, coordenar a investigação e facilitar trocas de informação. Embora exista ainda um longo caminho a percorrer, entre os signatários parece não haver objecção significativa na sua aplicação à AED.

### **5 Vantagens para a indústria de defesa europeia resultantes da criação da Agência**

É óbvio que, de um ponto de vista global, a criação da Agência é indispensável para garantir a sobrevivência da Indústria de Defesa Europeia face aos EUA e a outros países emergentes, principalmente asiáticos.

Evita-se a dispersão e compartimentação da indústria europeia, aumenta-se a dimensão das empresas, integra-se o mercado, harmonizam-se os requisitos e capacidades e evita-se a sobreposição de acções de I&D e de produção.

Com a AED é possível alcançar a concentração e a consolidação do *procurement*, melhorando assim a competitividade e eficiência da Indústria Europeia.

### **6 Consequências para os países compradores com indústrias de defesa menos desenvolvidas**

Os países compradores terão a vantagem de poder ter acesso a equipamentos militares com tecnologia de ponta incorporada e a preços mais económicos se, entretanto, for definido por um comité militar europeu que o reequipamento da Força conjunta europeia e das Forças dos países membros deve ser feito a partir de padrões obedecendo a características e especificações com tecnologia superior à dos congéneres mundiais e, por isso, reservada. Para os pequenos países, é mesmo a única maneira de poderem utilizar equipamentos de capacidade técnica superior como, por exemplo, sistemas de armas apoiados por um Comando e Controlo (C2) baseado em satélites, mísseis de ataque, mísseis anti-mísseis altamente sofisticados, guerra electrónica, transporte estratégico, reabastecimento em voo, aviação e marinha com a tecnologia mais avançada, etc..

Os pequenos países, com pequenas indústrias, correrão o risco de as verem encerrar se não forem encontrados mecanismos que lhes permitam participar no núcleo duro da produção industrial do armamento Europeu a partir da subcontratação e do fornecimento de sub-sistemas e de partes especializadas, bem como da execução da manutenção a nível dos seus escalões mais elevados, etc.

## **7 Conciliação das vantagens obtidas pela grande indústria europeia com os interesses dos pequenos países**

Tal como foi anteriormente indicado, são evidentes as vantagens que resultam da criação da AED para a grande indústria de defesa europeia no que se refere à sua racionalização e competitividade. Coloca-se assim a questão de conciliar tais vantagens com o retorno nas aquisições dos pequenos países e a sobrevivência das suas PME's.

No mínimo, os pequenos países deveriam ter a possibilidade de obter subcontratos para as suas PME's no valor do montante despendido para a aquisição dos equipamentos e sistemas para as suas FAs. Para a sua concretização, a AED criaria um *fórum* onde tivessem assento os representantes com experiência da Defesa e da Indústria de todos os países membros, o qual teria como função centralizar todas as necessidades de desenvolvimento e de produção a jusante dos vários projectos e onde seriam atribuídas as respectivas encomendas.

Esta metodologia não é nova, pois já foi utilizada em diversos programas da NATO.

É evidente que tal lista de necessidades, constantemente mantida pela AED, estaria disponível em rede para todos os Centros de Defesa Europeus que, por sua vez, garantiam a sua difusão pelos respectivos centros industriais.

Os contratos e subcontratos poderiam ser desenvolvidos autonomamente, em parcerias estratégicas ou ainda através da integração em projectos cooperativos. Enquanto não for criado um mecanismo correcto de compensação, deveremos preparar a nossa entrada nas indústrias europeias fornecendo pequenas montagens, executando a manutenção ou o fabrico especializado de componentes e subsistemas, e utilizando as contrapartidas.

## **8 Portugal e a indústria para a defesa**

### **8.1 A base industrial**

Em primeiro lugar importa deixar bem claro que a indústria, embora não sendo o sector que mais contribui para a formação do PIB nas sociedades desenvolvidas, continua a ter um papel essencial para o desenvolvimento, desde que o seu funcionamento seja baseado nos mais avançados sistemas tecnológicos.

Os serviços têm vindo a ocupar um lugar cada vez mais alargado na economia. O sistema financeiro, os transportes, as comunicações, os sistemas de informação, a logística, a cultura, a ocupação dos tempos livres e o turismo desenvolveram-se muito mas, de um modo geral, estão intimamente ligados a actividades industriais com as quais se integravam no passado. Actualmente, em alguns casos é mesmo difícil estabelecerem-se limites bem definidos entre a indústria e os serviços, pelo que são por vezes utilizadas expressões tais como “as indústrias da cultura”, “a indústria do turismo”, “a indústria dos tempos livres”.

Contudo, o que queremos significar é que o desenvolvimento e o apoio dos serviços exige sempre uma base industrial competitiva com uma forte componente tecnológica e uma grande capacidade de inovação.

## **8.2 A indústria para a defesa**

Assim como a diferença entre indústria e serviços tem vindo a atenuar-se é ainda mais difícil separar a indústria para a defesa da indústria em geral. As tecnologias tendem a ser cada vez mais de duplo uso e a diferenciação faz-se ao nível do produto final.

Os equipamentos militares, por se situarem numa área de competição extrema, terão maiores exigências de supremacia tecnológica, capacidade e robustez e, por isso, estimulam o desenvolvimento de novas tecnologias que mais tarde são aplicadas em produtos civis.

Em consequência, as indústrias que trabalham para a defesa situam-se em áreas de ponta da tecnologia e a sua actividade reparte-se pela área civil e pela área militar.

Também pode acontecer que indústrias que desenvolveram a sua actividade na área civil, mas possuem um elevado “*know-how*” tecnológico, possam vir a aproveitá-lo para fabricar equipamentos militares.

Mas, é preciso ter em atenção que o elevado nível tecnológico é alcançado pelo esforço constante que a Defesa faz em investimento em I&D para poder obter os equipamentos mais avançados.

Por tudo isto e porque cada vez mais os equipamentos militares são fabricados pela indústria civil, a sua produção constitui um factor estimulante e dinamizador para toda a indústria.

Portugal deve, assim, procurar apoiar a nossa indústria para entrar na fabricação de equipamentos, produtos e sistemas destinados à segurança e à defesa, de duas formas: procurando satisfazer necessidades das nossas FAs com a indústria nacional, quer por aquisições directas, quer por contratos/programa de I&D e produção, ou então através das contrapartidas, de preferência directas, na aquisição de grandes equipamentos e sistemas.

## **8.3 A necessidade das FAs disporem de uma indústria que as suporte**

Desde sempre as nossas FAs dispuseram de “arsenais” na sua dependência que lhes garantiam a manutenção e sustentação de todo o aparelho militar, nomeadamente dos grandes equipamentos e sistemas, do material blindado, das peças de artilharia, dos navios, dos aviões e restante equipamento. Tais “arsenais” eram os estabelecimentos fabris das FAs, designadamente as OGMA, as OGME e o Arsenal do Alfeite.

Actualmente, para além do desaparecimento da INDEP, verificou-se a privatização das OGMA, sendo incerto o futuro das restantes. Torna-se por isso necessário garantir a

existência de “*know-how*” nacional, público ou privado, que possa garantir a manutenção, ou de preferência a sustentação, dos equipamentos e sistemas que as FAs venham a adquirir. É assim imperioso que ao nível institucional se proteja a indústria ligada à defesa e se garanta a sua sobrevivência.

#### **8.4 A situação da indústria de defesa em Portugal**

Além dos “arsenais” que já referimos, a indústria existente em Portugal que produz equipamentos e sistemas e presta serviços às FAs é muito reduzida e concentra-se principalmente nas empresas que pertencem ao universo EMPORDEF.

Contudo, muitas outras empresas poderiam satisfazer necessidades das FAs e até concorrer no mercado europeu se para tal fossem criadas condições.

Para além da sua pequena dimensão, a indústria de defesa em Portugal tem fundamentalmente problemas devidos à descoordenação e falta de informação, ao reduzido investimento e aos débeis mecanismos de apoio.

##### **8.4.1 A dimensão**

Em Portugal, só as empresas ligadas à Defesa é que estão interessadas em assuntos de Defesa, o que significa que existem poucos empresários interessados nas questões desta área e daí a dificuldade em negociar com parceiros externos para receber algo em troca. Como para o equilíbrio na AED é fundamental o interesse dos grupos empresariais, existe em Portugal alguma dificuldade em estabelecer parcerias estratégicas.

Não se associando, as empresas não ganham espaço nem dimensão para alcançar o nível europeu onde todas as empresas fazem *lobby* sem a presença das portuguesas, o que leva a concluir que as interessadas, se não se mobilizarem, serão postas de parte. Acrescente-se, no entanto, que as nossas empresas necessitariam do apoio de uma estratégia nacional no domínio da economia de defesa para poderem fazer *lobby* ao nível europeu.

Mesmo nas áreas onde temos algum “*know-how*” verifica-se o problema da falta de dimensão que levou algumas vezes a forçar investimentos que não resultaram, embora se reconheça que isto resulta também de um deficiente financiamento devido, sobretudo, ao facto de em Portugal não ser reconhecida à Indústria de Defesa a sua devida prioridade estratégica e também porque as encomendas da nossa defesa são insuficientes para a viabilizar.

Não existe uma Base Tecnológica Industrial estruturada em Portugal. Existe algum saber fazer, mas falta saber fazer com referências. Temos, no entanto, três grandes áreas (software, aeronáutica e comunicações) onde ainda temos algum “*know-how*”.

A AED deve promover uma política de especialização que é essencial para assegurar a participação dos pequenos Estados, principalmente ao nível da construção, da manutenção e da reparação.

Há correntes que consideram que Portugal não deve fabricar o que pode adquirir no exterior, mais barato e melhor. Por outro lado, há também opiniões que consideram que se Portugal não tomar a iniciativa de fabricar tudo o que puder, nunca chega a criar uma indústria com capacidade para desenvolver novas tecnologias e produzir equipamentos inovadores. Isso só é possível começando por fabricar produtos já existentes a partir dos quais se desenvolvem outros inovadores, o que permite arrancar com a indústria e desenvolver um desejável clima de concorrência.

#### **8.4.2 A descoordenação e o mau funcionamento dos circuitos de informação**

Em Portugal o sector da Defesa não funciona em rede para partilhar e difundir a informação. No nosso País as diversas entidades não cooperam em objectivos comuns e vivem compartimentadas sem partilhar a informação que possuem, não a disponibilizando. Não há comunicação entre sectores, assim como também não existe uma cooperação no trabalho e interligação entre empresas. Perde-se a perspectiva global em detrimento do “fechar-se” sobre si próprio.

Também não existe comunicação entre o poder decisor e quem anda no terreno, ou seja, quem decide não tem conhecimento da realidade, logo não defende os interesses e as necessidades reais.

Por outro lado, na vertente empresarial, a inexistência de um Sistema Centralizado de Informação impede a participação da indústria de defesa nos programas ou projectos existentes por não ter conhecimento das necessidades da Defesa. Como exemplo, aponta-se a falta de divulgação da LPM no sector empresarial, o que o impede de se preparar atempadamente para concorrer e participar nos programas de aquisição das FAs. O industrial privado arrisca para ter lucros, seja nos produtos para a Defesa ou em quaisquer outros pois interessa-lhe investir caso recupere e rentabilize o seu capital. Contudo, o industrial privado tem que ter perspectivas, sem as quais não há investimento e sem investimento não há desenvolvimento económico.

A falta de empresas interessadas em assuntos de defesa resulta do facto de não haver uma estratégia que as incentive com a adjudicação de projectos concretos por parte da Defesa.

As empresas privadas necessitam de tecnologia, referências e mercado para vender a sua produção. Para isso é necessária a intervenção do Estado e também alguma cumplicidade entre o Estado e a Indústria Nacional, no país e no estrangeiro, o que não acontece. Em Portugal não há praticamente apoio do Governo ao tecido empresarial.

Mesmo assim, a Indústria tem feito um esforço de internacionalização, como é o caso da EMPORDEF que num volume de vendas de 225 M€ conseguiu colocar 70% no mercado externo.

Refere-se também a Indústria Naval onde os Estaleiros de Viana do Castelo apresentam uma carteira de encomendas suficiente para manter a actividade nos próximos 4/5 anos.

No entanto, este sector industrial, que exige grandes investimentos e muitos técnicos qualificados, vive uma situação de descapitalização e de falta de *know-how* que dificulta a sua viabilização.

Temos, contudo, empresas com boas iniciativas e de qualidade em algumas áreas (C2, software de sistemas, UAV's, etc.).

#### **8.4.3 A Defesa, os mecanismos de apoio à indústria para a defesa e o investimento**

Em Portugal, no âmbito da Defesa, para se aproveitarem as oportunidades da AED será necessário fazer-se um investimento que pode ser de curto, médio e longo prazo. Para esse efeito, é preciso um levantamento das capacidades e das necessidades das nossas FAs a fim de se poder melhor definir o investimento da LPM.

Relativamente a este investimento, essencial para o indispensável reequipamento das FAs, caso seja programado na LPM a curto ou mesmo médio prazo, dificilmente encontrará a indústria nacional preparada para participar nos concursos que venham a ser abertos. Uma programação a longo prazo permite uma perspectiva mais razoável para as empresas, bem como uma melhor aplicação do desejável investimento em I&D, pelo que se afigura indispensável que a prioridade a atribuir aos programas seja orientada de forma a possibilitar o adequado desenvolvimento e participação da nossa base industrial. No que toca ao financiamento da I&D através da LPM, o MDN tem privilegiado, de um modo geral, os projectos orientados para a produção industrial se bem que, em alguns casos, não tenha resultado desse investimento a produção de equipamentos.

Merece no entanto referência o esforço que, através da DGAED, o MDN tem feito para aumentar o investimento em I&D ligado às empresas, mas de forma que ele seja rentabilizado. De igual modo, ao MDN interessaria proporcionar aos institutos, empresas, comunidade científica e outras entidades ligadas ao desenvolvimento, investimentos que permitissem ao Estado definir uma orientação “*top down*”, embora reconhecendo que nem todos os desenvolvimentos podem resultar em produtos comerciais, tal como aconteceu, por exemplo, com os rádios militares.

Estas operações estão interdependentes de outros sectores da investigação, do mercado europeu de equipamentos e das indústrias, o que significa que têm que existir indústrias representativas e interlocutoras com a comunidade científica.

Um dos problemas na aplicação deste investimento nos meios da Defesa, prende-se com o facto de em Portugal, como em outros países europeus, se terem vindo a reduzir as despesas com as FAs, o que implica a necessidade, nem sempre pacífica, de haver uma aceitação nacional para aumentar o investimento, atendendo à existência de uma carência urgente de meios financeiros noutros sectores do País.

Outra preocupação com que a Defesa se tem deparado, prende-se com os mecanismos a criar para apoiar projectos na área da defesa e dinamizar as nossas empresas e a



economia. Da sua análise concluiu-se que, neste momento, o único mecanismo palpável existente é o aproveitamento das contrapartidas que, apesar de ser objecto de polémica, parece ser aquele que permite algum retorno dos investimentos na Defesa. Pensa-se que sem as contrapartidas não é provável que se consiga melhor. Por exemplo, as OGMA para conseguirem contratos de manutenção, além de terem que ser competitivas, terão que beneficiar bastante do mecanismo das contrapartidas.

Outra solução, seria enveredar pela aquisição dos equipamentos militares a partir de projectos industriais cooperativos, o que permitiria avançar com o financiamento da I&D desses projectos ou, ainda, pela utilização de parcerias estratégicas onde se pode ganhar dimensão com participação no capital das empresas, com novas perspectivas de mercado e com acesso a tecnologias e “*know-how*” de ponta. As indústrias de defesa nacionais, assim como as indústrias civis, têm que procurar parceiros estratégicos para que possam dar resposta aos desafios surgidos.

Como exemplos, pode referir-se a cooperação industrial no sector naval que garante actividade nesta área, bem como o projecto do Navio Polivalente Logístico que resultou do programa de aquisição dos submarinos.

Há ainda outra hipótese de mecanismo a considerar, que seria o das FAs aproveitarem mais o “*outsourcing*” a fim de executarem o essencial e adquirirem o resto às empresas, reduzindo assim custos e satisfazendo o interesse dos privados.

Há quem considere que em Portugal é possível fabricar-se material de defesa e que existem empresas capazes disso, independentemente da sua dimensão. Para a sua concretização, é condição fundamental que haja simplesmente um mercado interessado que, no caso do material de defesa, são as FAs. Para esse efeito, tem de se adoptar uma Estratégia de Defesa Económica.

Muitas vezes, não se aprovam projectos de equipamentos militares por não serem economicamente viáveis. No entanto, nesses estudos de viabilidade económica dos equipamentos para a defesa não se pode esperar um retorno económico a partir de uma exploração comercial, visto que o retorno que originam, materializado essencialmente na segurança do fornecimento e na capacidade de sustentação e manutenção, traduz-se numa garantia da segurança do país. Representam, pois, um investimento em segurança. E o investimento em I&D para o seu desenvolvimento é necessário para garantir a obtenção de equipamentos de topo, com tecnologia superior ao dos eventuais concorrentes. Para isso, é preciso que o MDN tenha interesse em investir na Indústria para a Defesa.

No plano de uma estratégia para a economia de defesa, não é razoável que as FAs só façam aquisições à indústria portuguesa quando existam empresas a produzirem já os equipamentos pretendidos. É uma postura do Estado Regulador que não impulsiona a Indústria. Pelo contrário, deverá ser adoptada uma metodologia semelhante à utilizada pelo o Exército em 1978 quando lançou a primeira iniciativa para se produzir um rádio de VHF em Portugal, onde não existia nenhuma indústria que fabricasse este tipo de

equipamentos. Daí resultou o P/PRC-425 usado ainda hoje no Exército, sucedendo-se mais modelos de emissores-receptores de VHF, dos quais se está hoje a adquirir a última versão, o P/PRC-525. Como essa iniciativa existiram muitas outras nas FAs com a mesma metodologia, como foi o caso da Marinha no que toca a emissores de MF/HF e a Sistemas Integrados de Comunicações para navios, em que foi lançado um desafio aos fabricantes com base em projectos e encomendas concretas, os quais aceitaram fazer um investimento e adquirir a capacidade tecnológica e de fabrico para produzirem o que se pretendia. Como resultado disso, hoje é reconhecido que existe em Portugal uma razoável capacidade na produção de equipamentos de rádio e de Sistemas de Telecomunicações.

As iniciativas que se referiram e que resultaram, não se deveram a já existir em Portugal empresas naquele sector nem, tão pouco, à dimensão das empresas, mas sim ao potencial tecnológico que elas possuíam e ao facto de lhes ser dado uma encomenda de um projecto concreto com desenvolvimento e fabrico de uma série mínima.

## **9 O que Portugal pode e deve fazer relativamente à situação actual**

A nossa indústria de defesa encontra-se numa situação difícil, resultante da sua reduzida dimensão, da descoordenação e falta de informação existente, do reduzido investimento e da ausência de mecanismos de apoio, tudo isto conjugado com a envolvente externa da globalização e uma cada vez maior exigência de competitividade. A criação da Agência Europeia de Defesa, que vai promover a constituição de um Mercado Europeu do Equipamento de Defesa e de uma Base Tecnológica e Industrial de Defesa, poderá agravar as dificuldades existentes. Assim, Portugal terá de mudar radicalmente a sua postura ao nível institucional e empresarial se pretender que a sua indústria para a defesa possa sobreviver e progredir em tal contexto.

Dividimos em três vectores as medidas que consideramos necessárias:

- Estabelecer uma estratégia;
- Tirar partido da criação da AED;
- Ter iniciativa própria.

### **9.1 Uma estratégia para a indústria de defesa**

#### **9.1.1 No domínio das contrapartidas**

É do conhecimento geral que Portugal não tem tirado o proveito das contrapartidas como se esperava, o que faz supor que algo está errado na utilização deste mecanismo.

A primeira coisa a questionar é se este mecanismo é essencialmente económico e deve servir para o Estado aproveitar a oportunidade de ter que despender recursos financeiros com o reapetrechamento das FAs para beneficiar o nosso sistema económico, centrando tudo no MEI, ou se é um mecanismo que deve servir para aumentar o potencial da

indústria para a Defesa e garantir a manutenção e sustentabilidade das FAs e que, por isso, deve estar mais ligado à liderança do MDN. Note-se que, a segunda hipótese permite o lançamento de iniciativas de desenvolvimento através de sucessivos projectos e programas sustentados pela LPM, além de permitir um controlo da execução mais eficaz. Por outro lado, permite também que exista o factor fundamental para o sucesso dos projectos, que é o de ter desde logo um comprador com programas de aquisição que os possam justificar e viabilizar.

O método actualmente utilizado não tem dado os resultados esperados porque os fornecedores externos inflacionam a valorização dos programas propostos, os quais, por sua vez, ou não têm valor económico acrescentado ou traduzem-se numa transferência de “*know-how*” que não interessa às nossas empresas por não terem mercado para a sua aplicação. Noutros casos, referem-se a fornecimentos que deveriam ser objecto do contrato de fornecimento, como é o caso da formação do pessoal, da garantia do fornecimento de componentes por dez anos ou da implantação nas FAs da capacidade de intervenção nos equipamentos até aos níveis mais altos de manutenção – o que supõe a cedência de manuais, formação de técnicos e fornecimento de bancadas ou equipamentos de teste apropriados.

### **9.1.2 Alterar a lei para permitir adjudicação directas**

Alterar a lei para que as FA possam recorrer directamente, por “adjudicação directa”, aos seus órgãos de sustentação de Apoio Logístico de Base (OGMA, OGME, Arsenal do Alfeite e empresas civis credenciadas com participação ou não do Estado), para fazerem a manutenção ao nível dos escalões mais elevados e até o fabrico de equipamentos com tecnologia de ponta, reservada.

Este método é seguido em Espanha, de acordo com a apresentação feita pelo Sr. D. António Rodriguez Rodriguez, do ISDEFE, no seminário organizado pela Comissão Permanente de Contrapartidas em 15 de Julho de 2005. Ainda segundo aquela apresentação o Estado espanhol faz adjudicações às suas empresas mesmo para os subcontratos. Estas celebram posteriormente contratos de parcerias para a realização das encomendas que lhes foram feitas, para receberem apoio das tecnologias que não dominam e do “*know-how*” de fabrico. A Espanha não parece interessada em abdicar desta estratégia de Defesa Económica que já pratica há anos, em favor da nova filosofia da AED com a incorporação da OCCAR. Em termos práticos, isso significa que quem quiser vender material para a Defesa espanhola, tem de o fabricar em Espanha a partir de uma nova concepção e desenvolvimento do equipamento em causa ou a partir de um produto licenciado. Contudo, este método só em alguns casos poderá ser seguido em Portugal, por falta de dimensão das nossas empresas.

### **9.1.3 Participação em projectos cooperativos**

A participação em projectos cooperativos pode permitir às empresas portuguesas participar mais tarde na fabricação de componentes e/ou montagem de equipamentos, transferindo tecnologia, mas implica o compromisso do nosso MDN adquirir posteriormente tais equipamentos.

### **9.1.4 Aproveitamento de nichos de mercado**

O recurso a nichos de mercado com uma grande especialização não deve ser exclusivo porque, se resolve um problema de produção a curto e médio prazo, pode trazer uma dependência excessiva desse mercado muito especializado que, quando acabar, acaba com a nossa indústria.

Pode não haver espaço nem dimensão para grandes empresas ou associação de empresas, mas existe sempre a possibilidade de envolver as PME's em projectos da Defesa.

### **9.1.5 Financiamento de contratos/programa de I&D, produção**

É indispensável que sejam financiados pela LPM contratos/programa de I&D e produção que correspondam a necessidades das FA.

## **9.2 Tirar partido da criação da AED**

### **9.2.1 Portugal e a AED**

A criação da AED pode ser uma oportunidade para dar voz aos pequenos países, designadamente a Portugal. Ser membro da AED desde o início da sua criação é vantajoso pois permitirá evitar que ela se transforme num instrumento de poder ao serviço de um directório que imponha a regra da realização de uma pequena compra por troca com uma grande venda. Por isso, é este o momento em que se pode influenciar e defender os nossos interesses dado que desfrutamos de alguns elementos nacionais em lugares importantes na AED, no WEAG e no Galileu.

A AED é uma realidade. Temos que decidir se nos integramos de facto ou não, visto que a Agência está a absorver competências que se encontravam no domínio dos Estados-Membros. A AED participa actualmente na definição das capacidades que interessam à UE.

Até aqui a iniciativa de compra do armamento era dos Estados. Não se sabe se vai continuar a ser a assim ou se vai ser adoptado o processo “*top down*”. É necessário que Portugal conceba desde já um plano de actuação se a UE, numa acção para disciplinar a dispersão de opções de aquisição de armamento actualmente existente (“*bottom up*”), impuser a implementação do sistema “*top down*” para todos os Estados-Membros.

Portugal, tem acompanhado a constituição da AED desde o início com um representante da DGAED em colaboração com o MEI e a Indústria, o que tem permitido obter informação sobre todas as acções de interesse para Portugal. Isso deverá também ser utilizado para desenvolver as actividades necessárias para tirarmos partido da AED, designadamente no que toca à exploração das áreas de interesse da Agência, tendo em conta as capacidades das nossas FAs e das nossas empresas, e à análise das necessidades de investimento em I&D face aos potenciais mercados.

Para podermos beneficiar das oportunidades da AED é necessário investir, o que implica fazer o levantamento das capacidades das nossas FAs a fim de serem definidas as necessidades que representam investimento em termos da LPM. Seguidamente, há que desencadear os mecanismos para apoiar projectos na área da defesa, utilizando em especial as parcerias estratégicas com participação no capital das empresas, integrando projectos cooperativos e aproveitando ao máximo as contrapartidas, enquanto tal for possível.

Para além disso, há também a possibilidade de conceber a nossa entrada nas indústrias europeias fornecendo pequenas montagens, executando a manutenção ou o fabrico especializado de componentes e subsistemas, que é um conceito não muito bem aceite pelas nossas empresas.

Da análise feita infere-se que deve haver uma longa reflexão sobre o assunto, a fim de arrumar a casa para se poder tirar proveito da oportunidade que a AED representa. Se não se vencer este desafio não se conseguirá tirar vantagem deste lançamento da AED. Portugal tem, pois, que encontrar e implementar políticas com objectivos claros e pragmáticos para que a Agência não se torne uma ameaça mas uma oportunidade. Seria de todo o interesse que esta reflexão fosse feita não só pelos institucionais do MDN mas também em cooperação com a indústria de defesa, os centros de investigação e as universidades.

Devido ao artigo 296º do Tratado de Roma a Comissão Europeia elaborou o “Livro Verde” para o “Procurement de Defesa”, devendo agora a AED propor um “Código de Conduta” em “regime voluntário”<sup>3</sup>, a cujas regras as Nações dirão se estão interessadas ou não em aderir. Neste Código de Conduta as contrapartidas e o “justo retorno” ficam de fora.

### **9.2.2 Exigências em relação à AED**

Portugal deve analisar as regras do Código de Conduta, tendo igualmente em conta a LoI, a fim de decidir se tem interesse em as aceitar ou não. No entanto, se não participar nele, ficará para trás.

---

<sup>3</sup> O “Código de Conduta” foi aprovado pelos Ministros da Defesa em 21NOV2005.

Na perspectiva da nossa indústria a participação de Portugal na AED tem de ser ponderada de forma a que não se repitam os erros do passado – na maior parte das vezes Portugal comprometia-se a importar mais do que a exportar – o que é o inverso do que necessitamos. No entanto, as dificuldades inerentes à desejável inversão desta situação poderão agravar-se caso a OCCAR venha a integrar a AED pois, embora a Agência seja financiada pelo orçamento da UE, a OCCAR é financiada por seis países altamente industrializados que só aceitam fazer pequenas compras por troca de uma grande venda, o que leva a supor que a OCCAR quererá adquirir mais mercado se entrar na AED.

Para Portugal maximizar os benefícios da AED tem que concertar esforços no sentido de apoiar e dar força à Indústria Nacional, evitando a dispersão de meios e objectivos. É possível o acesso das nossas empresas ao mercado europeu da Defesa através da AED, mas tal implica que as mesmas se organizem e cooperem entre si.

As nossas empresas devem ter em atenção as parcerias para que não se fique limitado ao mercado nacional por não se ter obtido licença para vender ou exportar para o estrangeiro. A AIP pode ser um instrumento forte para esta questão.

Na AED estão presentes os Estados mas também têm de estar presentes representantes da indústria nacional de forma a ver os seus interesses defendidos.

Embora a AED não seja por enquanto uma agência de *procurement*, Portugal podia tentar concentrar aí a troca de informação nesse âmbito.

A participação na AED permitirá às nossas empresas o acesso a informação sobre as actividades e oportunidades de negócio. Ao harmonizar a oferta e a procura, a AED pode reforçar a nossa capacidade de produção e possibilitar uma economia de escala, pois será um interlocutor entre todas as economias dos países.

Portugal tem, pois, vantagens em fazer parte da AED – é sem dúvida mais proveitoso sermos parceiros em grandes projectos europeus do que participarmos em vários pequenos projectos nacionais.

### 9.3 Iniciativa própria

Em conclusão, para aproveitarmos a oportunidade que constitui a AED, devemos:

- a) Aproveitar a Frente Atlântica (África, Brasil, EUA) onde temos uma situação privilegiada de que podemos ou não tirar partido;
- b) Desenvolver influências no âmbito da AED, tendo em vista a defesa dos interesses da nossa indústria;
- c) Invocar o artigo 296º, enquanto tal for possível, para defender a nossa indústria nas aquisições das nossas FAs;
- d) Privilegiar o conceito de “Segurança e Defesa”, pois podemos beneficiar de apoios Comunitários neste domínio. Em vez de se falar só sobre a Defesa, deve falar-se

também da Segurança, o que permitirá adquirir equipamentos com um objectivo de Segurança mas que servem também para a Defesa;

- e) Avançar mais rápido. As Forças Armadas vão ter que se reorganizar e progredir para uma estrutura diferente, em simultâneo com uma maior rapidez de resposta das estruturas governamentais no domínio das aquisições;
- f) As empresas privadas necessitam de tecnologia, referências e mercado para vender a sua produção, para o que é fundamental a intervenção do Estado. Tem que haver “cumplicidade” entre o Estado e a Indústria Nacional, tal como acontece em grande parte dos países. O apoio e garantia do Estado no estrangeiro foram sempre tímidas e envergonhadas. Em Portugal há pouco apoio do Governo ao tecido empresarial para fomentar as exportações;
- g) Manter uma postura activa em vez de passiva, procurando parceiros para integrar as respectivas iniciativas, afirmando a sua cooperação nos campos da Indústria de Defesa;
- h) Usar os mecanismos mais eficazes para dinamizar as nossas empresas e a economia, utilizando:
  - As contrapartidas que permitem um retorno dos investimentos na Defesa e que podem servir para evidenciar prestações de qualidade das nossas empresas aos parceiros internacionais e dar uma boa imagem de capacidade, embora seja indispensável conseguir tirar partido delas e garantir a sua execução. Através das contrapartidas pode também vender-se I&D;
  - A participação em Programas/Projectos cooperativos. Os programas cooperativos têm vantagens porque, se entramos na altura própria, podemos participar desde o início na definição das especificações dos diversos sistemas, na I&D, na produção, na concepção do sistema logístico integrado e na manutenção. Temos hipóteses de participarmos em programas cooperativos de algumas áreas, tais como a aeronáutica e as telecomunicações, tanto com empresas de fabrico de *hardware* como de produção de *software*. Os projectos cooperativos são bons se tiverem na sua lógica a nossa especialização. Só a longo prazo é que se poderão ver as vantagens obtidas;
  - As parcerias estratégicas. É importante procurar parceiros estratégicos, financiamentos e cooperações. Deve assim procurar-se que grandes empresas internacionais participem no capital das nossas empresas porque lhes dá dimensão, perspectivas de mercado e acesso a tecnologias e “*know-how*” de ponta. No entanto, deve haver o cuidado de não se perder completamente o controlo do capital das nossas empresas e de salvaguardar o direito de opção sobre as modificações desse capital;
  - Uma maior e mais eficaz articulação entre a Indústria e a Comunidade Científica;

- i) Atendendo a que nem sempre podemos competir em preços, nem o mercado nacional tem dimensão suficiente, resta aumentar as exportações, por exemplo de sistemas ou equipamentos de alta tecnologia, pelo que devemos evoluir para essa especialização. Há muita indústria portuguesa que exporta produtos de alta tecnologia para bastantes países. Dada a situação deficitária da nossa Balança de Pagamentos, devemos procurar aumentar as exportações. Temos que exportar produtos de alta tecnologia, competitivos e inovadores;
- j) Temos que internacionalizar as nossas indústrias a fim de permitir a obtenção de tecnologia e a aquisição de novos mercados. É importante investir nas novas tecnologias e principalmente em recursos humanos;
- k) Atendendo ao baixo padrão de especialização podemos conceber duas estratégias: plataformas de montagem (Estaleiros de Viana do Castelo, OGMA, etc.) e fabrico de subsistemas;
- l) Proteger a nossa indústria, concentrando-a. As empresas não podem estar isoladas ao nível europeu, actuando cada uma por si só, onde todas fazem *lobby*. Cada empresa dá dimensão ao grupo.
- m) Está nas mãos do Estado:
  - Conseguir um apoio importante à internacionalização da nossa indústria, para o que se torna necessário fazer funcionar a diplomacia económica;
  - Estabelecer plataformas comuns com países de semelhante dimensão;
  - Arrumar a casa e saber o que a indústria quer e o que o Estado quer.
- n) Por último, embora face à sua utilidade deva ser talvez a primeira e mais importante medida a tomar, considera-se necessário constituir com urgência e eficácia uma *network* abrangendo os sectores público e privado, que assegure de forma eficiente a coordenação e a coesão.

**No domínio da Ciência e Tecnologia, esta rede deve permitir que o MDN, os institutos científicos e tecnológicos e as empresas partilhem toda a informação sobre as iniciativas em curso, nomeadamente no âmbito da AED.**

**Por outro lado, deve abranger o sector da Defesa e as diversas entidades envolvidas no *procurement*, nomeadamente a indústria, permitindo uma adequada difusão da informação sobre as aquisições de material, bem como sobre os programas previstos na LPM.**

Lisboa, Dezembro de 2005



## ANEXO A – Definições relacionadas com o ambiente envolvente à criação da Agência Europeia de Defesa

A fim de tornar mais claro o debate durante a mesa redonda “Portugal e a Agência Europeia de Defesa”, foi elaborado o presente documento, previamente distribuído a todos os participantes, contendo um conjunto de definições e explicações sobre termos, instituições e organismos que se situam no ambiente envolvente à criação da Agência Europeia de Defesa.

Foi autora do documento a Dr.<sup>a</sup> Ana Magalhães.

### 1 Agência Europeia de Defesa (AED)

Instituída formalmente em 12 de Julho de 2004 “*to support the Member States in their effort to improve European defence capabilities in the field of crisis management and to sustain the ESDP as it stands now and develops in the future*”. É a terceira agência a ser formada sob a égide do Conselho da União Europeia. Todos os Estados Membros estão representados na agência, à excepção da Dinamarca que não subscreveu a Política Externa e de Segurança Comum (PESC). São-lhe atribuídas quatro funções principais: desenvolvimento das capacidades de defesa; cooperação a nível de armamentos; desenvolvimento do mercado de defesa europeu a nível tecnológico, industrial e dos equipamentos; promoção e colaboração nos domínios da investigação e tecnologia. Estas funções têm como objectivo melhorar a *performance* da defesa europeia através da promoção da coerência em vez da fragmentação. O orçamento do corrente ano totaliza cerca de 20 milhões de euros.

A AED é formada por um Comité Director composto pelos ministros europeus da defesa ou seus representantes, por um Director Executivo, por um Vice-director Executivo e por cinco directorias: Capacidades (*Capabilities*), Investigação e Tecnologia (*R&T*)<sup>4</sup>, Armamentos (*Armaments*) e Indústria/Mercado de Defesa (*Defence Industry/Market*) e Serviços Administrativos (*Corporate Services*).

Em Abril de 2005 foi acordado que a *Organisation Conjointe de Coopération en matière d'Armement* (OCCAR) e o Western European Armaments Group (WEAG) passariam para a égide da AED, devendo a Agência absorver progressivamente as principais actividades do WEAG em 2005 e no primeiro trimestre de 2006.

---

<sup>4</sup> É de referir que a portuguesa Octávia Frota ocupa o lugar de Deputy Director nesta directoria.

## Organigrama da AED<sup>5</sup>:



## 2 “Procurement”

É o processo de adquirir um produto ou um serviço. Dependendo das circunstâncias, pode incluir: identificação de uma necessidade; especificação dos requisitos; identificação dos potenciais fornecedores; solicitação de propostas e candidaturas; atribuição de contratos e ordens de compra; registo do(s) progresso(s) e fiscalização de cumprimento e inventários dos montantes recebidos e pagos. O termo “*procurement*” é mais usado a nível governamental.

## 3 OCCAR (Organisation Conjointe de Coopération en matière d'Armement)

Foi estabelecida em 12 de Novembro de 1996 pelos Ministros de Defesa da Alemanha, França, Itália e Reino Unido. Em 28 de Janeiro de 2001 a Convenção da OCCAR<sup>6</sup> foi ratificada e entrou em vigor. Em Maio de 2003 a Bélgica entrou para a OCCAR e em Janeiro de 2005 foi a vez da Espanha. É essencialmente uma organização inter-governamental gerida pelos Estados que a integram e que, embora não fazendo parte da UE, está aberta a outros países europeus. Dirigida por um “*board of supervisors*” (BoS), que são os Ministros da Defesa, os quais frequentemente delegam as tarefas nos seus directores nacionais de armamento. Do BoS depende o Comité de Política e Tarefas Futuras (*Future Tasks and Policy Committee*), o Comité Financeiro (*Finance Committee*), o Comité de Segurança (*Security Committee*) e Comités de Programas (*Programme Committees*) que supervisionam programas específicos.

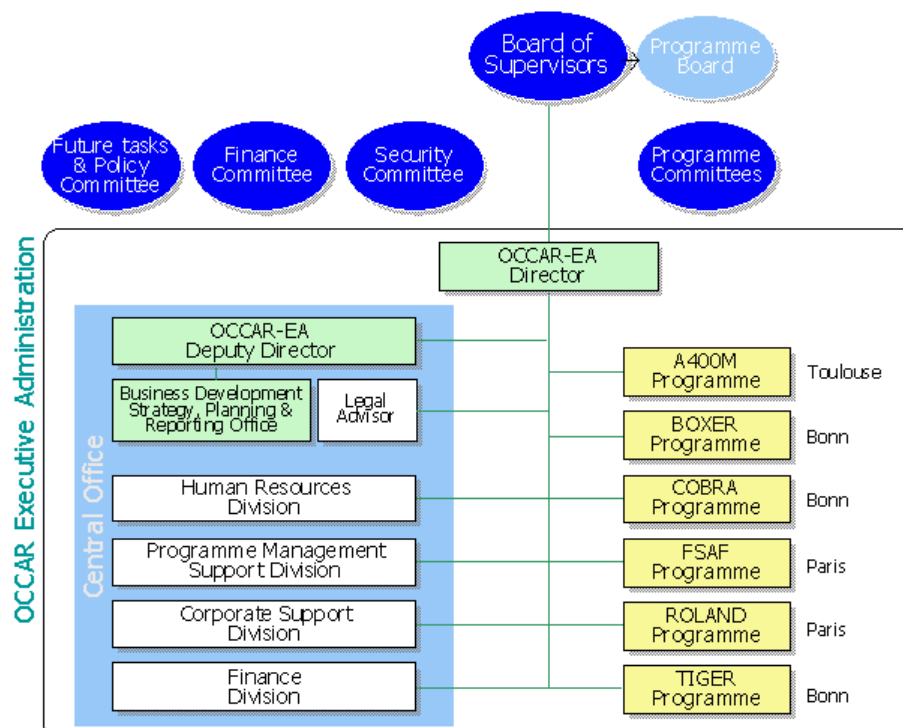
<sup>5</sup> Fonte: [www.eda.eu.int/edaOrgChart.htm](http://www.eda.eu.int/edaOrgChart.htm)

<sup>6</sup> O texto da Convenção está disponível em: [www.occar-ea.org/C1256B0E0052F1AC/vwContentFrame/N254SMVV967SLEREN](http://www.occar-ea.org/C1256B0E0052F1AC/vwContentFrame/N254SMVV967SLEREN)

Neste momento, os programas que estão a decorrer são os seguintes<sup>7</sup>:

- **A400M** (Future Large Aircraft – FLA);
- **TIGER HELICOPTER**;
- **BOXER** (Armoured Utility Vehicles);
- **FSAF** (Famille des systèmes Surface-Air Futurs);
- **COBRA** (COunter Battery RAdar);
- **ROLAND** (short-range optical/radar guided Surface-to-Air Missile).

Organigrama da OCCAR<sup>8</sup>:



#### 4 WEAG (Western European Armaments Group)

Em 1976, os Ministros da Defesa dos países europeus pertencentes à NATO, com a exceção da Islândia, estabeleceram um fórum para a cooperação no domínio dos armamentos – o *Independent European Programme Group* (IEPG).

Em Maio de 1993, os Ministros da Defesa dos países membros do IEPG reunidos em Roma acordaram os princípios-chave nos quais a cooperação ao nível do armamento se deveria basear. Depois deste encontro, o IEPG foi integrado na União da Europa

<sup>7</sup> Pode ser consultada informação mais detalhada sobre cada um dos programas no site: [www.occar-ea.org/C1256B0E0052F1AC/vwContentFrame/N254SMVV967SLEREN](http://www.occar-ea.org/C1256B0E0052F1AC/vwContentFrame/N254SMVV967SLEREN)

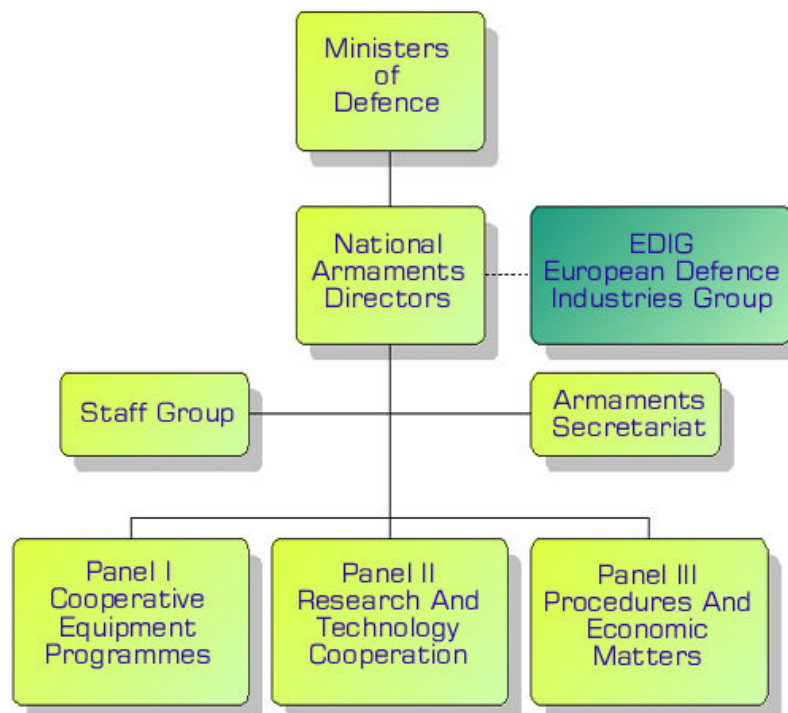
<sup>8</sup> Fonte: [www.occar-ea.org/C1256B0E0052F1AC/vwContentFrame/N254SMVV967SLEREN](http://www.occar-ea.org/C1256B0E0052F1AC/vwContentFrame/N254SMVV967SLEREN)

Ocidental, passando a designar-se por *Western European Armaments Group*. Os seus países membros são: Áustria, Bélgica, República Checa, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Hungria, Itália, Luxemburgo, Países Baixos, Noruega, Polónia, Portugal, Espanha, Suécia, Turquia e Reino Unido.

Os objectivos do WEAG são os seguintes:

- Usar de forma mais eficiente os recursos através do aumento da harmonização dos requisitos;
- Abrir os mercados de defesa nacionais à competição e livre concorrência;
- Fortalecer a base tecnológica e industrial de defesa;
- Cooperar ao nível da investigação e desenvolvimento (I&D).

Organigrama da WEAG<sup>9,10</sup>:



O trabalho é desenvolvido através de três painéis:

- **Painel I – Cooperative Equipment Program**, cujo objectivo é desenvolver programas cooperativos de equipamento que preencham os requisitos das forças militares dos países membros do WEAG, promovendo simultaneamente as capacidades e competitividade da indústria europeia de defesa.

<sup>9</sup> Fonte: [www.weu.int/weag/](http://www.weu.int/weag/)

<sup>10</sup> Embora o EDIG conste no organigrama, em 2004 fundiu-se com o EUROSPACE e com a AECMA (Association Européenne des Constructeurs de Matériel Aérospatial), dando origem à ASD (AeroSpace and Defence Industries Association of Europe).

- **Painel II – Research & Technology Cooperation**, que visa o reforço da posição europeia no campo da investigação e tecnologia no domínio da defesa. O programa EUCLID, que envolve a indústria e institutos de investigação, tem sido até agora o principal instrumento para concretizar este objectivo. Existem cerca de 120 projectos na área de investigação e tecnologia que abrangem 13 áreas prioritárias europeias. Dos 120 projectos, 64 já foram concretizados. O orçamento actual ronda os 100 milhões de euros por ano. Posteriormente foi criado o programa EUROFINDER e, recentemente, o programa EUROPA.
- **Painel III – Procedures & Economic Matters**, que tenta responder aos aspectos mais importantes da política económica de defesa comum e dos procedimentos da cooperação de armamentos. Reúne-se três vezes por ano em sessão plenária para rever o trabalho em curso e decidir actividades futuras. Seguidamente, são enviadas propostas e recomendações para consideração dos directores nacionais de armamento. As actividades deste painel recaem sobre competição e transferência de tecnologia que são os princípios básicos do Mercado Europeu de Equipamento de Defesa. O objectivo central é fortalecer a Base Tecnológica Industrial de Defesa (BTID). Para concretizar estes princípios e objectivo, cada Estado-Membro publica as suas necessidades de defesa em boletins nacionais que disponibiliza ao WEAG de forma a fornecer à indústria e às autoridades do “*procurement*” dos outros Estados-Membros informação sobre futuros requisitos nacionais em produtos de defesa, criando assim oportunidades para aumentar a competição e a cooperação industrial.

Em Novembro de 2004 teve lugar a última reunião dos Ministros da Defesa dos 19 países que integravam o WEAG, na qual foi decidido o seu encerramento até ao final de Junho de 2005<sup>11</sup> e a transferência das principais actividades para a AED.

## **5 LoI (Letter of Intent between 6 Defence Ministers on Measures to Facilitate the Restructuring of the European Defence Industry)**

Em 1998, foi assinado pelos Ministros da Defesa da Alemanha, França, Itália, Reino Unido, Espanha e Suécia um Acordo-Quadro baseado numa Carta de Intenções (LoI). Tendo em conta que uma indústria de defesa forte, competitiva e eficiente é um elemento chave para a segurança da Europa, os subscritores desta Carta de Intenções consideraram ser necessário reestruturar a indústria de defesa através da harmonização dos requisitos para as suas forças armadas, da cooperação, sempre que possível, e da não duplicação, muitas vezes desnecessária, de processos de desenvolvimento e de produção. Neste contexto, entre os vários subscritores foi acordada a realização de consultas prévias à tomada de qualquer grande decisão. De forma a cumprir os objectivos, foi dada

---

<sup>11</sup> O WEAG foi encerrado efectivamente em 23 de Maio de 2005. Contudo, as actividades de I&D do Painel II só serão transferidas para a AED de forma progressiva.

prioridade à eliminação de obstáculos relativos à reestruturação industrial nas seguintes áreas:

- Segurança de abastecimento;
- Procedimentos na exportação;
- Fundos para a investigação e tecnologia;
- Segurança da informação e pessoas;
- Direitos de propriedade intelectual.

Para que tais objectivos se cumpram, os Estados participantes estão dispostos a redefinir princípios, formas de organização e responsabilidades que, em última instância, poderão levar à alteração da legislação nacional.

O único órgão permanente até agora criado pela LoI é o Comité Executivo. Este órgão é composto por um representante de cada Estado-Membro que pode ser assistido por especialistas. O Comité Executivo é responsável por: coordenar e desenhar os acordos; monitorizar a eficiência da implementação de qualquer instrumento internacional estabelecido dentro da LoI; estabelecer grupos de trabalho *ad hoc* para a concretização de tarefas definidas pela LoI; coordenar, rever e avaliar as tarefas concretizadas pelos grupos de trabalho; preparar relatórios periódicos para os participantes.

## 6 Artigo 296º

As especificidades do sector da Defesa foram logo reconhecidas no Tratado que estabeleceu a Comunidade Europeia (Tratado de Roma) através do seu artigo 296º:

*“a) Nenhum Estado-Membro é obrigado a fornecer informações cuja divulgação considere contrária aos interesses essenciais da sua própria segurança; b) Qualquer Estado-Membro pode tomar as medidas que considere necessárias à protecção dos interesses essenciais da sua segurança e que estejam relacionadas com a produção ou comércio de armas, munições e material de guerra; tais medidas não devem alterar as condições de concorrência ao mercado comum no que diz respeito aos produtos não destinados a fins especificamente militares.”*

A directiva 2004/18/CE, que diz respeito a contratos públicos, é aplicada aos contratos de defesa sob reserva do disposto no artigo 296º. A possibilidade de derrogação do artigo 296º não pode ser aplicada aos bens civis nem àqueles que não sejam destinados a fins especificamente militares. A utilização deste artigo, segundo a jurisprudência do Tribunal de Justiça, não pode ser automática, tem que ser justificada caso a caso, i.e., cada contrato é avaliado de forma a averiguar se é ou não abrangido pela derrogação. As derrogações só se aplicam caso se verifique a necessidade de salvaguardar os interesses de segurança dos Estados. O Tribunal de Justiça pode ainda requerer prova aos Estados-Membros.

O artigo 296º tem trazido alguma polémica devido à sua utilização pelos Estados-Membros de uma forma sistemática, pelo facto do conceito de segurança não estar definido nem pelo direito comunitário nem pelo Tribunal, podendo os Estados avaliar os contratos no âmbito que mais lhes interessa, e também porque os contratos de defesa continuam a ser abrangidos pelas legislações exclusivamente nacionais.

## 7 Green Paper (Livro Verde) sobre “*defence procurement*”

Em Setembro de 2004 a Comissão Europeia publicou um *Green Paper* informativo, abordando a forma de melhorar a competição além fronteiras em alguns tipos de *procurement* de defesa de um modo consistente, tendo em conta a natureza especial do sector. As leis da UE (artigo 296º TCE) não obrigam a competição para adquirir materiais, equipamentos, sistemas e serviços orientados para finalidades especificamente militares e cruciais para a segurança nacional. Contudo, a Comissão pretende ajudar os Estados-Membros a obterem mais valias dos mais de 30 biliões de euros do mercado da UE para o *procurement* de defesa e fazer com que as indústrias de defesa da UE sejam mais competitivas, providenciando orientações relativamente à adequada interpretação das excepções e dos requisitos da legislação europeia.

No Livro Verde a Comissão identifica duas opções para a UE:

- Uma comunicação interpretativa que visa clarificar as leis da Comunidade e especificar as condições para o uso do artigo 296º;
- Uma nova Directiva de “*procurement*” adaptada às especificações do mercado de defesa e aos contratos de defesa.

A Comissão convidou todas as partes interessadas a submeter as suas observações sobre as questões levantadas no *Green Paper* até Janeiro de 2005, devendo ser tomada uma decisão até ao final de 2005.

## 8 Código de Conduta voluntário

No decurso do debate suscitado pelo *Green Paper*, alguns Estados Membros propuseram o estabelecimento de um Código de Conduta em “*defence procurement*”, de forma a promover a competição europeia. Tal código será elaborado até ao fim de 2005 pela AED<sup>12</sup>. A sua adopção terá carácter voluntário, pelo que não obriga legalmente os Estados-Membros. A proposta apresentada vai no sentido de restringir este código apenas a contratos no âmbito do artigo 296º. Entende-se que os princípios de tal código seriam apenas dois: primeiro, o comprometimento dos Estados membros em avaliar, caso a caso, se o artigo 296º é essencial para os seus interesses de segurança nacional e a usar a

---

<sup>12</sup> O “Código de Conduta” foi aprovado pelos Ministros da Defesa em 21NOV2005. O texto está disponível em: [www.eda.eu.int/reference/eda/EDA - Code of Conduct - European Defence Equipment Market.htm](http://www.eda.eu.int/reference/eda/EDA - Code of Conduct - European Defence Equipment Market.htm)

excepção ao artigo só quando se justifique; segundo, promover a competição entre os contratados que estão isentos das regras do mercado interno através do artigo 296°. Estes princípios são semelhantes aos existentes no WEAG e, segundo os críticos, dado o pobre registo histórico de promoção da competição, este código poderá ter poucos resultados.

Dois princípios seriam acrescentados ao código de conduta:

- Um sistema de notificação que obrigue todos os Estados-Membros a reportar todo o “*procurement*” isento das regras do mercado interno (para cada caso isento o Estado teria que reportar se tinha intenção de obedecer ao código de conduta, justificando em caso contrário), a fornecer uma lista de todos os contratos para informação dos fornecedores estrangeiros e a reportar as ajudas estaduais à indústria de defesa;
- Utilização da AED como órgão coordenador da monitorização, administrando o Código e o sistema de notificação. Ao contrário do secretariado de armamento da WEAG, a AED receberia não só os relatórios dos Estados-Membros, mas também procederia à sua análise e apresentação junto do seu Comité Director.

## 9 Respostas ao *Green Paper*

O *Green Paper* sobre *procurement* de defesa foi objecto de grande número de respostas. Destacamos:

- Os comentários de alguns países, em particular da Associação da Indústria de Defesa Holandesa, em defesa das PME's;
- Os comentários da ASD em Janeiro de 2005;
- Os comentários da UNICE em Fevereiro de 2005;
- O *draft* da ASD sobre o regime de aceitação voluntária em Fevereiro de 2005.

## 10 *Defence Industry Monitoring Project*

Em Março de 2003 a Comissão, na sua comunicação *Towards an EU Defence Equipment Policy*, sublinhava a ausência de informação fiável sobre a Indústria de Defesa da UE e propôs o desenvolvimento de um sistema de monitorização para justificar as decisões políticas.

Esta posição foi apoiada pelo Conselho em Junho de 2003 na sua Resolução “Reestruturando Desafios no Sector do Armamento”. A AED está também a procurar ter um acesso permanente a uma base de conhecimento que providencie informação fiável sobre a Base Tecnológica e Industrial de Defesa e as condições de mercado em todos os Estados-Membros. A monitorização da indústria de defesa é um dos principais objectivos da Direcção de Indústria e Mercados da AED. A Agência necessita de um conhecimento alargado da BTID e essa tarefa está prevista na Acção comum que a criou.



O conceito de monitorização está baseado no “*Non Paper*” de Fevereiro de 2004 apresentado pela Comissão aos Estados Membros.

A monitorização será assim um projecto conjunto da Comissão e da AED em coordenação com a ASD. A Comissão assumirá a informação do domínio público enquanto uma parte da informação que envolve alguns aspectos confidenciais é mais relevante para os propósitos da AED.

Em Fevereiro de 2005 a AED apresentou um documento focando os vários aspectos da realização de um projecto de monitorização da indústria de defesa a ser realizado em conjunto pela Comissão e pela AED com a colaboração da ASD.

## ANEXO B – Elementos informativos sobre a Agência Europeia de Defesa

O presente documento, contendo alguns elementos informativos sobre a Agência Europeia de Defesa, foi elaborado com o objectivo de facilitar o debate durante a mesa redonda “Portugal e a Agência Europeia de Defesa”, tendo sido previamente distribuído a todos os participantes.

Foi autor do documento o TGen Eduardo Mateus da Silva.

### 1 Orientações iniciais

Em Maio de 2004 o Conselho de Ministros da Defesa da UE decidiu criar a Agência Europeia de Defesa no fim do ano de 2004.

A Agência destina-se a actuar no domínio da investigação, desenvolvimento e aquisição de armamentos. A ideia global é que a AED promova a coerência, reduzindo a fragmentação do *procurement* da defesa europeia. Espera-se que a criação da Agência venha a ser um instrumento estruturante no futuro desenvolvimento de uma política externa e de defesa europeia.

O orçamento para 2004 foi fixado em 2,5 milhões de euros. Conforme foi decidido em Maio de 2004, está previsto que o futuro orçamento anual seja de cerca de 25 milhões de euros, incluindo 10 milhões como custos de instalação.

A AED terá a sede inicial em Bruxelas, sem prejuízo da sua posterior instalação em outro local. Terá um *staff* inicial de 25 pessoas que se espera venha a crescer para 80.

Após estas orientações iniciais o orçamento da Agência Europeia de Defesa para 2004 foi entretanto fixado em 1,8 milhões de euros e repartido da seguinte forma:

País	Contribuição (milhares €)	%	País	Contribuição (milhares €)	%
Alemanha	401,30	22,50	Hungria	8,90	0,50
Áustria	41,40	2,30	Irlanda	21,80	1,20
Bélgica	52,00	2,90	Itália	246,00	13,80
Chipre	1,50	0,10	Letónia	1,20	0,10
Eslováquia	4,00	0,20	Lituânia	2,00	0,10
Eslovénia	3,30	0,20	Luxemburgo	3,80	0,20
Espanha	140,30	7,90	Malta	0,50	0,03
Estónia	0,90	0,10	Polónia	23,30	1,30
Finlândia	27,20	1,50	Portugal	24,90	1,40
França	297,80	16,70	Reino Unido	308,80	17,30
Grécia	29,90	1,70	Rep. Checa	9,20	0,50
Holanda	86,60	4,90	Suécia	49,80	2,80

Em Novembro de 2004, os Ministros da Defesa da UE decidiram dotar a AED com um orçamento de cerca de 20 M€ para 2005 e 77 funcionários, entre os quais a portuguesa Octávia Portugal Frota como Directora Adjunta de Investigação e Desenvolvimento.

Note-se que os 25 países europeus gastam com a defesa cerca de 180 mil milhões de euros contra os 330 mil milhões dos EUA, dos quais apenas 5,5% são transferidos para a I&D, sendo 75% dos gastos em I&D feitos pelo Reino Unido e pela França.

## **2 Criação da Agência**

Em 12 de Julho de 2004, através da Acção comum 2004/551/PESC do Conselho<sup>13</sup>, foram fixadas as orientações relativas à criação da Agência, nos termos gerais que a seguir se descrevem.

### **2.1 Estabelecimento**

Tendo em vista o desenvolvimento das capacidades de defesa, da investigação e da aquisição de armamentos, a Agência Europeia de Defesa (AED) foi criada no quadro institucional da UE, sob a autoridade do Conselho, com o objectivo de apoiar a Política Externa e de Segurança Comum (PESC) e a Política Europeia de Segurança e Defesa (PESD).

A participação na Agência, que tem a sua sede em Bruxelas, é aberta a todos os Estados Membros da UE.

### **2.2 Missão**

A missão da Agência é apoiar o Conselho e os Estados-Membros nos seus esforços para aperfeiçoar as capacidades de defesa da União Europeia no domínio da gestão de crises e apoiar a PESD na sua actual configuração e na sua evolução futura.

A missão da Agência não afecta as competências dos Estados-Membros em matéria de defesa.

### **2.3 Direcção política**

As decisões sobre o trabalho da Agência, após preparação pelo COREPER – Conselho dos Representantes Permanentes, pelo Comité de Política e de Segurança (*Political and Security Committee* – PSC) e pelos órgãos relevantes do Conselho, serão tomadas pelo Conselho de Assuntos Gerais e Relações Externas (*The General Affairs and External Relations Council* – GAERC), na composição que integra os Ministros da Defesa.

---

<sup>13</sup> Texto disponível em: [http://europa.eu.int/eur-lex/pri/pt/oj/dat/2004/l\\_245/l\\_24520040717pt00170028.pdf](http://europa.eu.int/eur-lex/pri/pt/oj/dat/2004/l_245/l_24520040717pt00170028.pdf)

## 2.4 Funções e atribuições

A Agência actua nos seguintes domínios principais:

- Desenvolvimento das capacidades de defesa no âmbito da gestão de crises;
- Promoção e reforço da cooperação europeia em matéria de armamento;
- Empenhamento no reforço da Base Tecnológica e Industrial de Defesa (BTID) e na criação de um Mercado Europeu de Equipamentos de Defesa (MEED) competitivo a nível internacional;
- Reforço da eficácia da Investigação e Tecnologia (I&T) no domínio da Defesa Europeia.

## 2.5 Personalidade jurídica

A Agência goza da personalidade jurídica necessária ao exercício das suas funções e à consecução dos seus objectivos.

## 2.6 Estrutura organizacional

A gestão da Agência compete aos seguintes órgãos:

- Chefia da Agência (*Head of the Agency*);
- Comité Director (*Steering Board*);
- Director Executivo (*The Chief Executive*).

### 2.6.1 A Chefia da Agência

A Chefia é responsável pela organização geral e pelo funcionamento da Agência, devendo velar por que as orientações formuladas pelo Conselho, bem como as decisões do Comité Director, sejam implementadas pelo Director Executivo.

### 2.6.2 O Comité Director

O Comité Director é o órgão de tomada de decisões da Agência, sendo composto por um representante de cada Estado-Membro participante, autorizado a vincular o seu Governo, e por um representante da Comissão. O Comité Director actua no quadro das orientações emanadas do Conselho.

O Comité Director pode reunir ao nível dos Ministros da Defesa dos Estados-Membros ou dos seus representantes.

### 2.6.3 O Director Executivo

O Director Executivo é nomeado pelo Comité Director, sob proposta da Chefia da Agência, por um período de três anos, com uma possível extensão por dois anos.

O Director Executivo age sob a autoridade da Chefia da Agência e de harmonia com as decisões do Comité Director. Garante a eficácia e a eficiência do trabalho da Agência, sendo responsável pela supervisão e coordenação das unidades funcionais, por forma a assegurar a coerência global dos seus trabalhos. É também o responsável pelo Pessoal da Agência.

## **2.7 Pessoal da Agência**

O Pessoal da Agência (*staff*), incluindo o Director Executivo, é composto por agentes contratados e funcionários do quadro, recrutados entre candidatos oriundos dos Estados-Membros que integram a Agência, numa base geográfica tão alargada quanto possível, assim como das instituições da União Europeia.

## **2.8 Determinação das contribuições**

As contribuições dos Estados Membros são, em princípio, calculadas em conformidade com o seu produto nacional bruto.

## **2.9 Relações com as Instituições da UE, Estados, organizações e entidades terceiros**

### **2.9.1 Relações com a Comissão Europeia**

A Comissão é membro sem direito de voto do Comité Director e deve ser plenamente associada aos trabalhos da Agência. Pode também participar, em nome da Comunidade, em projectos e programas da Agência.

A Agência deverá estabelecer as necessárias relações de trabalho com a Comissão, em particular no que toca ao intercâmbio de conhecimentos especializados e aconselhamento nas áreas em que as actividades da Comunidade incidam nos domínios de competência da Agência e em que o trabalho da Agência seja relevante para as actividades comunitárias.

### **2.9.2 Relações com Estados, organizações e entidades terceiros**

Para poder cumprir a sua missão, a Agência pode estabelecer relações com Estados, organizações e entidades terceiros.

Em particular a Agência deve desenvolver relações de trabalho estreitas com a OCCAR, a LoI (Acordo-Quadro da Carta de Intenções) e o WEAG/WEAO.

As relações de trabalho entre a Agência e os órgãos pertinentes da NATO devem ser conduzidas segundo as disposições do *Capability Development Mechanism* (CDM).

Organizações e entidades diferentes das atrás referidas, bem como Estados terceiros, podem participar em projectos específicos e programas da responsabilidade da Agência.

### 3 O plano para o estabelecimento da Agência

De acordo com o plano de acção foi também deduzido em maior detalhe a estrutura e a organização da Agência conforme proposto pelo *Agency Establishment Team* (AET).

#### 3.1 A estrutura e a organização da Agência

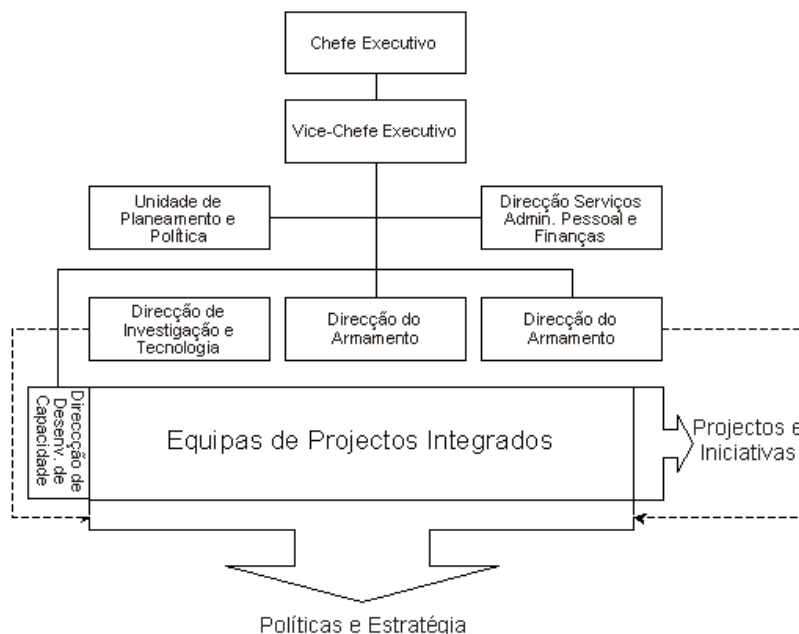
O objectivo da Agência é “apoiar os Estados Membros no seu esforço para melhorar as capacidades europeias de defesa no domínio da gestão de crises e sustentar a PESD tal como existe actualmente e o seu desenvolvimento futuro”.

À Agência estão cometidas quatro funções relacionadas com:

- O desenvolvimento das capacidades de defesa;
- A cooperação nos armamentos;
- A Base Tecnológica e Industrial de Defesa (BTID) europeia e o Mercado Europeu do Equipamento de Defesa (MEED);
- A investigação e a tecnologia (R&T).

A estrutura da Agência deve, assim, responder ao desafio de integração do desenvolvimento das capacidades, da investigação e dos armamentos no contexto global de reforço da PESD. Essa integração será melhor alcançada com uma matriz de gestão das actividades da Agência.

Isso pode ser ilustrado como segue:



No eixo horizontal da matriz os requisitos de capacidades definidos pelo PSC/EUMS – *Political and Security Committee/EU Military Staff* – serão tomados em consideração pela Agência, analisados e priorizados, trabalhados e inseridos em projectos do tipo do

ECAP – *European Capabilities Action Plan* – e iniciativas (equipamento e não equipamento, armamentos, R&T ou o staff operacional assumindo a liderança dos projectos emergentes, como apropriado).

No eixo vertical, as ideias para reforçar a BTID serão geradas ou construídas pela R&T, Armamentos e peritos da BTID/MEED e desenvolvidos em políticas e estratégia.

### **3.2 Propostas para relações apropriadas com a OCCAR, a LoI e o WEAG/WEAO, e planos para o seu desenvolvimento**

As relações entre a Agência e as instituições cooperativas existentes terão em devida conta o seu carácter legal e funcional.

A OCCAR permanecerá como uma parte distinta na paisagem cooperativa dos Armamentos Europeus, pelo menos na primeira fase de desenvolvimento da Agência. A encarada “assimilação ou incorporação” da OCCAR deve ser assegurada antecipadamente, sendo a OCCAR considerado a primeira opção para gerir programas cooperativos que surjam na Agência.

Isso não exclui o apoio da Agência para programas fora da OCCAR se as nações decidirem utilizar outros procedimentos.

As regras e os procedimentos da LoI devem, em princípio, ser aplicados numa base europeia e a Agência deve ser eventualmente o seu “guardião”.

Tanto para a OCCAR como para a LoI deve haver uma relação institucional pelo estabelecimento de representações cruzadas, por convite ao nível do Board, garantindo a ambos os lados uma voz sem direito a voto.

Na WEAG/WEAO a situação é diferente tendo em conta a dissolução do WEAG. O Painel I e o Painel III do WEAG devem inserir-se na Agência sem demora. Contudo, as actividades de R&T do WEAG devem ser absorvidas progressivamente.

## **4 Programa de trabalho da AED para 2005 aprovado pelo Comité Director em novembro de 2004**

### **4.1 Primeiras prioridades**

- a) O adequado estabelecimento da Agência.
- b) A Agência deve ter relações correctas com os Estados-Membros participantes.
- c) A Agência deve ter relações correctas com outros decisores chave tais como:
  - Órgãos relevantes do Conselho e Secretariado Geral do Conselho;
  - Comissão Europeia;
  - WEAG/WEAO;

- OCCAR;
  - LoI;
  - NATO;
  - Indústria (incluindo a ASD – *Aerospace and Defence Industries Association of Europe*);
  - Instituições académicas de investigação e outras;
  - Outras partes terceiras.
- d) A Agência deve ter o perfil correcto (comunicação externa, estratégia, web-site e outros dados relevantes)
- e) O Comité Director (*Steering Board*) deve analisar e aprovar os planos da Agência para alcançar os seus objectivos estratégicos
- f) A Agência deve identificar e desenvolver programas com agendas urgentes (“lançamento de locomotivas”) apresentando propostas ao Comité Director, se necessário. Por exemplo:
- Capacidades relevantes para necessidades operacionais urgentes;
  - Desenvolvimento do *Head Line Gold 2010* e dos *Battle Groups*;
  - Iniciativas da Comissão em curso;
  - *Green Paper* sobre o *procurement* de defesa;
  - Futuro ESRP – *European Security Research Programme*;
  - Política do Espaço;
  - Monitorização da BTID – Base Tecnológica e Industrial de Defesa;
  - Trânsitos e transferências intra-UE.

#### **4.2 Perspectiva dos objectivos a alcançar até ao fim de 2005**

- a) A Agência deve ter estabelecido processos de gestão de negócios alargados e sistemáticos.
- b) A Agência deve liderar (ou gerir como projectos *ad hoc*) iniciativas em tantas quanto possível das seguintes áreas:
- UAVs/ISTAR (*Information, Surveillance, Target and Reconnaissance*);
  - *Advanced European Jet Pilot Training*;
  - *Command, Control and Communications*;
  - *Defence Test and Evaluation Base Rationalization*;
  - *Armoured Fighting Vehicles*;



- COTS/MOTS – *Commercial/Military off-the-shelf*.
- c) A Agência deve investigar, tanto quanto possível, o âmbito para o valor acrescentado nas seguintes áreas:
- Base Tecnológica e Industrial da Defesa no sector naval;
  - Reabastecimento de combustível ar-ar;
  - A400M;
  - CBRN – *Chemical, Biological, Radiological and Nuclear*;
  - Vigilância marítima.
- d) A Agência deve desenvolver propostas para o futuro sobre:
- A geração de uma visão de longo prazo para as necessárias capacidades, em consulta com os órgãos relevantes do Conselho
  - Um plano de médio prazo para a Agência
  - Objectivos estratégicos (baseados em *inputs* e *outputs*) que os Estados-Membros participantes possam decidir adoptar.

## 5 A situação actual da Agência

Durante o ano de 2005 a Agência tem vindo a recrutar pessoal, a instalar-se, a organizar-se, a estruturar-se e a avançar em algumas das tarefas que lhe foram cometidas.

O programa de trabalho da Agência para 2005 é muito ambicioso e coincide com uma fase de instalação e de recrutamento de pessoal que vai necessitar de algum tempo para começar a produzir resultados.

Em Abril de 2005, Nick Witney, Director Executivo da AED, apresentou o progresso dos trabalhos da AED, altura em que:

- Especificou que a Agência está envolvida em quatro projectos bandeira (veículos blindados de combate, aeronaves não tripuladas, desenvolvimento do MEED e comando, controlo e comunicações)
- Salientou a importância da investigação de defesa a qual vai requerer mais investimento no futuro
- Anunciou acordos com a Noruega e a Turquia para que estes países participem em alguns projectos da AED
- Referiu também contactos com o Chefe da Missão da Federação Russa na UE tendo sido abordado o tema do *Green Paper* sobre *procurement* de defesa.

## 6 Problemas que se colocam com o desenvolvimento futuro da Agência

A instalação e o funcionamento da Agência, para cumprir a missão e alcançar os objectivos que lhe foram fixados, vai ser um processo moroso e muito complexo que:

- Vai depender do apoio dos Estados-Membros, agora com a UE a 25
- Pode entrar em conflito com outras organizações existentes que desempenham tarefas que deveriam ser transferidas para a AED (OCCAR, LoI e WEAG). O caso da OCCAR é particularmente delicado por ser uma organização que engloba os quatro grandes da UE (Alemanha, França, Itália e Reino Unido) mais a Espanha e a Bélgica. A OCCAR, cuja sede é em Bona, possui mais de 200 funcionários e ocupa-se do desenvolvimento de grandes projectos na área da defesa (caso do avião A400M e do helicóptero NH-90). Será viável no futuro integrar a OCCAR na AED ou poderão ser complementares. Neste último caso coloca-se o problema dos países membros serem diferentes, das actuais quotas de participação na OCCAR serem muito elevadas e de interferir com as organizações de *procurement* de defesa dos Estados-Membros. Alguns dos novos membros da UE possuem sistemas logísticos muito diferentes, tendo uma parte significativa dos seus equipamentos militares origem na União Soviética.
- Vai depender do sucesso da criação do MEED, agora em fase de discussão e de negociação com várias propostas sobre a mesa (*Green Paper* sobre *procurement* de defesa da Comissão Europeia, Código de Conduta voluntário e outras posições da AED). O MEED tem de ter em conta o sucesso da criação da BTID, a alteração ou a diferente interpretação do artigo 296º, o papel das PME's nos contratos de defesa. Em particular a articulação das indústrias de defesa dos países mais pequenos, com as grandes empresas dos países maiores e a criação de um sistema que permita que os países compradores venham a ter uma compensação na participação e no desenvolvimento da sua indústria de defesa, ou seja, a substituição do actual processo de contrapartidas que não tem funcionado satisfatoriamente, por algo mais eficaz e inteligente.
- Outras tarefas também importantes e complexas esperam a AED, tais como a articulação com os órgãos da UE relacionadas com o mercado, a indústria e a R&T e também o envolvimento em negociações com a NATO, os EUA e a Federação Russa. Em particular há que dar solução às seguintes questões:
  - Cooperação com a Indústria de Defesa dos EUA tendo em conta o *Buy American Act* e o futuro do *Shifting of the Trans-Atlantic Defence Market*;
  - Controlo das exportações de mercadorias de duplo uso;
  - Definição conjunta com a NATO sobre a utilização, partilha ou desenvolvimento em parceria de grandes sistemas tecnológicos estratégicos.

## 7 Problemas que se colocam a Portugal com a participação na Agência

É um facto que Portugal decidiu participar na AED. Esta participação tem, porém, consequências. Se a aceitamos passivamente, pode conduzir à completa destruição da nossa indústria relacionada com a defesa. No entanto, se agirmos proactivamente pode ser uma oportunidade para participar num mercado mais vasto, assim como em projectos conjuntos de R&T que garantam transferência de tecnologia e fazer parcerias ou participações cruzadas em empresas europeias no quadro da criação da BTID.

É inevitável que, a mais ou menos médio/longo prazo, acabem as contrapartidas. No entanto, podem sempre ser substituídas por outros tipos de parcerias que sejam igualmente satisfatórias para as duas partes.

A AED pode também contribuir para a realização de aquisições em outros países que permitam obter melhores preços e tornem mais transparentes os processos de aquisição. Contudo, nestes processos terá de haver regras que permitam formas de compensação para a nossa indústria como aquisições cruzadas, subcontratação, participação de PME's e transferência de tecnologia.

## 8 Conclusão

A instalação da AED encontra-se em curso. A sua missão, os seus objectivos e o seu programa de acção vão ter consequências no sector da defesa, relativamente à I&T, à indústria, ao mercado, ao *procurement* e ao desenvolvimento de novos equipamentos e capacidades.

Ao nível europeu pretende-se que a AED tenha uma dimensão global na UE e que venha a coordenar/integrar organismos já existentes que foram criados por alguns países e se encontram a funcionar com resultados positivos e que, por isso, vão oferecer resistência. Pretende-se também que a AED venha a desempenhar tarefas e a exercer responsabilidades que actualmente se situam no âmbito dos Ministérios da Defesa de cada país, cuja transferência vai ser, por isso, também controversa e delicada.

Neste caso, um dos aspectos mais delicados prende-se com a criação do Mercado Europeu do Equipamento de Defesa e a Base Tecnológica e Industrial de Defesa, tendo como consequência, a prazo, a alteração do artigo 296º, a eliminação ou evolução do sistema de contrapartidas e do *juste retour*.

Os próximos tempos vão ser decisivos para desenhar a dimensão e as responsabilidades da AED assim como para salvaguardar os interesses dos países, em particular daqueles que, sendo compradores líquidos e tendo menor dimensão, serão prejudicados se não forem estabelecidos mecanismos de compensação e de transição.

Tanto quanto conhecemos, o nosso Ministério da Defesa tem tido uma atitude de aceitação passiva e tem ido ao correr dos acontecimentos. Felizmente que outros países

que também se sentem prejudicados nos seus interesses têm evitado que o processo esteja a evoluir mais rapidamente e apenas no interesse dos grandes países.

Importa também ter a noção de que os factores que podem contribuir para a defesa da posição do nosso país são, antes de mais, as nossas aquisições anuais que, de acordo com a LPM, se situam na ordem dos 200 milhões de euros e que, por enquanto, podem ser orientados para a UE ou para os EUA e relativamente às quais procuramos obter contrapartidas que, por incapacidade nossa, pouco sucesso têm tido.

Um facto importante no futuro tem a ver com o nosso investimento em projectos comuns de I&T e em contratos programa de I&DT para o desenvolvimento conjunto de novos equipamentos e sistemas. Este aspecto pode ser, no futuro, uma solução que atenua a perda das contrapartidas, quando estas acabarem.

## **ANEXO C – Posição das Associações EuroDefense relativamente ao desenvolvimento de acções pela Agência Europeia de Defesa**

O presente documento, proposto pelo Grupo de Trabalho Europeu constituído em 2004/2005 no âmbito das Associações EuroDefense e liderado pelo EuroDefense-França, apresenta recomendações relativas ao desenvolvimento de acções pela AED.

Depois de uma breve análise do contexto em que actualmente se insere a Defesa Europeia, são propostas diversas acções para o curto prazo, bem como uma visão a longo prazo para a evolução da Agência.

### **1 Contexto**

#### **1.1 O contexto interno europeu**

Os últimos desenvolvimentos na Defesa Europeia foram marcados pela demonstração de uma verdadeira vontade política por parte dos Estados-Membros da UE. Esta vontade foi evidenciada pela rápida criação da AED e pelo consistente apoio de acções comuns, o qual transparece claramente na cobertura a 170% do *Headline Goal* aprovado em 1999 em Helsínquia, na resposta a 145% no que toca ao estabelecimento dos *Battle Groups* e na participação quase unânime (excepto a Dinamarca) na AED.

Foram já desencadeadas diversas iniciativas para desfragmentar o mercado da defesa, não só do lado da oferta, mas também no que se refere à procura, com o objectivo de alcançar uma “massa crítica” para a I&T e dimensões aceitáveis para as séries de produção, tudo isto num contexto de orçamento restrito. Devemos mencionar aqui a criação da OCCAR, a assinatura da Carta de Intenções (LoI) e as acções do WEAG no sector da I&T.

As diferenças existentes no entendimento que cada Estado-Membro da UE faz da BTID evidenciam as diversas variantes da sua herança histórica. Por um lado, temos Estados preocupados com a protecção da sua soberania, retendo um acesso autónomo às tecnologias críticas e financiando, deste modo, a maior parte do investimento da UE em I&T. Por outro, temos Estados que procuram manter as suas aquisições para a defesa num nível mínimo em termos de custos, mas com um máximo proveito nacional no que se refere ao emprego.

#### **1.2 O contexto transatlântico**

A Defesa Europeia está marcada por uma forte ligação à NATO, a qual é o instrumento preferido para a defesa colectiva dos Estados-Membros da UE. Esta ligação é também uma referência para a cooperação com os Estados Unidos em operações externas de larga escala e alta intensidade.

Entre as bases industriais dos EUA e da UE foram criadas ligações financeiras e comerciais, de um modo geral sob o controlo dos EUA e algumas vezes sob o controlo da

UE, limitadas, neste último caso, pela legislação americana. O diferente contexto legislativo desequilibra a cooperação transatlântica a favor dos EUA.

### 1.3 A emergência da potência europeia

O pilar Intergovernamental da UE expressou o desejo de desenvolver instrumentos autónomos de comando e de avaliação da situação.

De um modo particular, a visibilidade da PESD deverá obter uma cooperação reforçada, organizada entre os Estados que o desejem.

O papel da UE é actualmente reconhecido pelos EUA, como foi demonstrado pela substituição das forças da NATO pelas da UE durante a operação *Althea* na Bósnia e através da liderança desempenhada pela Europa durante a crise na Ucrânia.

## 2 Linhas de orientação para o curto prazo

Sugerimos três eixos principais para cada uma das missões das directorias da AED, considerando a Indústria e o Mercado como missões específicas.

### 2.1 Para a missão relativa às capacidades

- **Procurar um consenso relativo às ambições da Europa em termos de poder** no domínio dos assuntos de defesa e no que toca às implicações que isto terá sobre a política industrial, com particular enfoque sobre a autonomia no domínio tecnológico.
- **Organizar o processo das capacidades através de uma abordagem estruturada com uma orientação “top down”**, baseada nas necessidades resultantes dos objectivos de Helsínquia para 2010 e apoiada por uma abordagem “bottom-up” visando a oferta tecnológica.
- **Ajudar os Estados-Membros a harmonizar os seus esforços financeiros com os objectivos relativos às capacidades** resultantes dos compromissos que assumiram, disponibilizando-lhes, para tal, adequados instrumentos de gestão.

### 2.2 Para a missão relativa aos programas

- **Avançar com a desfragmentação da procura** através da compatibilização dos programas nacionais de reequipamento com os compromissos assumidos e também através do desenvolvimento de padrões (a NATO parece favorecer esta última abordagem no domínio das *Network Enabled Capabilities*).
- **Adoptar uma abordagem que possa estar de acordo com um alargado espectro conceptual, satisfazendo assim os diversos Estados-Membros**, propondo evoluções graduais baseadas num *kit* tecnológico que possa ser utilizado quer em novos equipamentos como em programas de remodelação.

- **Garantir a otimização das escolhas tecnológicas** adoptadas na execução de programas através da utilização de práticas adequadas, tais como o planeamento de aquisições e a monitorização do seu desenvolvimento por peritos mandatados pelas autoridades públicas.

### 2.3 Para a missão relativa à I&T

- **Visar o reforço da autonomia estratégica da UE**, assegurando que os programas de I&T lançados pela AED, assim como pelos Estados-Membros, cobrem todas as tecnologias chave necessárias para que seja alcançada uma verdadeira autonomia. Para este fim, a Agência deve dotar-se dos instrumentos apropriados que garantam uma nítida harmonização.
- **Clarificar o modo como decorre a I&T**, identificando as respectivas despesas nos estudos efectuados a montante. Estes estudos devem dar atenção à maturação tecnológica de modo a que seja possível executar os programas num curto prazo, bem como permitir uma rápida adaptação dos instrumentos para que possam corresponder à possível evolução das ameaças. O eventual emprego de demonstradores de tecnologia não deverá ser considerada como um substituto do desenvolvimento do programa.
- **Favorecer o contributo de tecnologias de duplo uso e/ou de ruptura**. Por um lado, deve atrair-se quem induz tecnologia, garantido adequado financiamento e protegendo a propriedade intelectual. Por outro, deve confiar-se em peritos das autoridades públicas de modo a manter o controlo tecnológico dos programas de I&T. Esta atenção prestada às tecnologias de duplo uso deve aparecer também na coordenação com as acções da UE no domínio da segurança.

### 2.4 Para a quarta missão da AED

#### 2.4.1 BTID

- **Adaptar o “*juste retour*” à eficiência orçamental**, limitando a sua aplicação às indústrias que reconhecidamente perdurem como centros de excelência. Esta abordagem poderá ser facilitada estendendo o “*juste retour*” ao conjunto dos orçamentos europeus.
- **Procurar obter o efeito de massa crítica**. Isso pode ser feito na cadeia de abastecimento, a fim de favorecer a emergência de pólos de excelência visando novas tecnologias – ou mesmo tecnologias de ruptura – que possam proporcionar uma vantagem operacional. Para as indústrias de sistemas e fabricantes de sistemas, isto poderá também servir para apostar, tanto quanto possível, em sinergias com sistemas civis que possibilitem desenvolvimentos e séries de produção mais estáveis e regulares do que os programas de armamento.

- **Favorecer a emergência de um equilíbrio transatlântico**, tornando as regras do jogo simétricas entre ambos os lados do Atlântico (propriedade intelectual, protecção da tecnologia sensível...) e contrabalançando a influência dos EUA na NATO através de uma abordagem coordenada entre os Estados-Membros participantes na AED relativamente à normalização e direcção dos programas.

#### 2.4.2 MEED

- **Ter em conta as necessidades específicas do mercado da defesa nas normas de contratação**, não só nas áreas cobertas pelo *Green Paper* mas, também, num domínio que abranja as fases a montante, tais como a I&T, e os contratos estabelecidos pela própria UE ou pelos Estados-Membros.
- **Definir procedimentos conjuntos que garantam uma abordagem idêntica** no que se refere à aplicação das normas (publicação de concursos, elegibilidade dos candidatos, noção de segurança do fornecimento, protecção de dados confidenciais, controlo das despesas em caso de falta de competição...) e a medidas incentivadoras (compra do “direito de aquisição em mercados exteriores à UE” revertendo os fundos para o orçamento de I&T da AED, apoio a exportações específicas...).
- **Tirar partido da experiência adquirida nos processos existentes** (LoI, OCCAR...) *adaptando as suas regras* de um modo que permita eliminar os pontos fracos (impedindo, por exemplo, a alteração dos compromissos financeiros dos Estados participantes ou aumentando a protecção aos direitos de propriedade intelectual...).

### 3 Visão a longo prazo

Pretende-se:

- **Uma Agência que disponha de um orçamento operacional significativo** para a futura programação, com um objectivo na ordem dos 1.000 a 2.000 milhões de € por ano para a I&T, o que representa cerca de 1% do total dos orçamentos para aquisições de material de defesa dos Estados-Membros, e um programa colectivo de aquisições de 20.000 milhões de € por ano para equipamentos militares susceptíveis de utilização conjunta.
- **Uma Agência reactiva e ligeira, com vocação estratégica**, dispo de larga autonomia de gestão e que tire partido de estruturas administrativas e técnicas, tais como a OCCAR, e que aproveite a experiência dos peritos nacionais...
- **Uma Agência que desempenhe, a nível da UE, o papel de um Director Nacional de Armamento** em todos os domínios que não se encontrem no cerne da soberania nacional dos Estados-Membros.

(Tradução EuroDefense-Portugal)



## **Colecção “Cadernos EuroDefense-Portugal”**



---

### **EuroDefense-Portugal**

Praça das Indústrias  
Apartado 3200 – EC Junqueira  
1301-965 Lisboa  
Tel: (351) 21 360 11 15  
Fax: (351) 21 363 56 08  
E-mail: [eurodef@aip.pt](mailto:eurodef@aip.pt)  
Site: [eurodefense.aip.pt](http://eurodefense.aip.pt)