

A nova Bússola Estratégica



José Alberto Maia Pereira



| Secretário-Geral da EuroDefense-Portugal

Paula Feliciano Viegas



Membro da EuroDefense-Portugal |

Reflexões em torno do investimento na defesa

1. A conjuntura subjacente à Bússola Estratégica¹

Após a crise das dívidas soberanas, iniciada em 2010, que limitou o crescimento económico na maioria das economias europeias, a entrada da pandemia Covid-19, em 2020 correspondeu a uma forte e brusca retração do crescimento económico destes países. É neste contexto que nasce o Plano de Recuperação e Resiliência (PRR). Um instrumento de mitigação do impacto económico e social desta crise, em vigor até 2026, com um envelope financeiro de 18 mil milhões de euros. Foi neste cenário de fragilidade económica e social que, em 24 de fevereiro de 2022, a Rússia lançou uma invasão militar em larga escala contra a Ucrânia, gerando um conflito que se prolonga até ao momento.

O conflito ucraniano trouxe um novo contexto geoestratégico para a conjuntura europeia e mundial. Face

¹ *Strategic Compass*, no seu título original

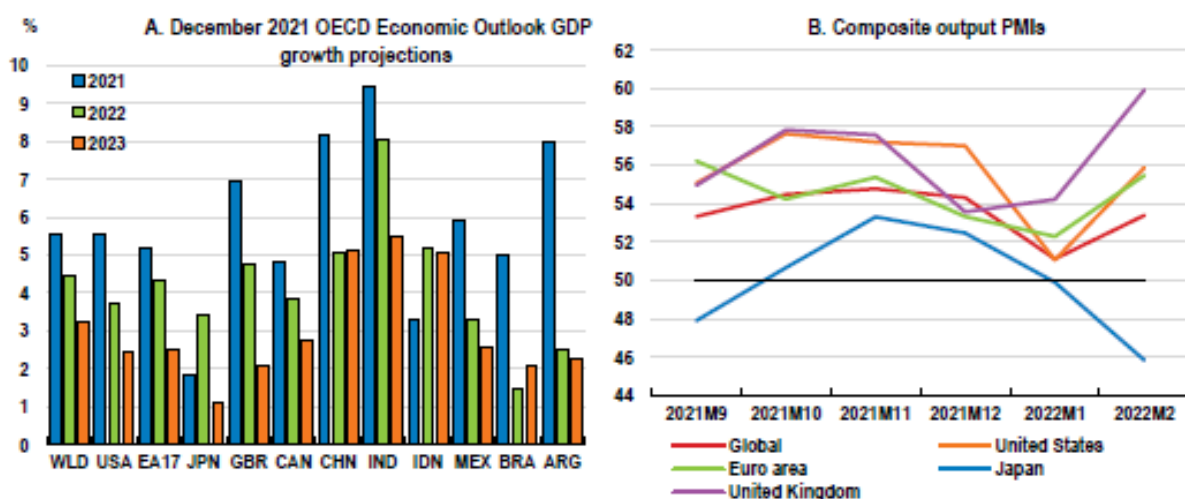


à perturbação da defesa e segurança europeias, algumas necessidades tornaram-se mais prementes influenciando decisores políticos, económicos e militares, nomeadamente no que concerne à necessidade de investimento público que:

- Promova a recuperação do poder de compra e do nível de qualidade de vida de cidadãos e famílias;
- Estimule a recuperação do tecido empresarial europeu, nomeadamente o ecossistema PME;
- Assegure a recuperação e o reforço das infraestruturas de saúde desgastadas pelo efeito da pandemia Covid-19;
- Assegure a modernização/transição dos equipamentos de defesa, baseada nas definições de conceito estratégico de defesa nacional e nos ciclos de planeamento da defesa militar;
- Apoie cidadãos, famílias e empresas quanto ao súbito aumento dos custos da energia decorrente dos efeitos do conflito ucraniano e conseqüente escalada geral dos preços;
- Permita financiar a migração e integração de pessoas e famílias decorrente deste conflito, cujo universo, não sendo ainda claramente definido, a 2 de maio de 2022 contabilizava já cerca de 6 milhões de refugiados em fuga da Ucrânia, desde o início do conflito, de acordo com o Alto Comissariado das Nações Unidas para os Refugiados (ACNUR/UNHCR)².

Estes são os pilares da nova dimensão estratégica em que vivemos. De acordo com o recente relatório de perspetivas económicas da OCDE (OECD, 2022) esperava-se, antes do conflito ucraniano, que a recuperação económica pós-pandemia decorresse em 2022 e 2023. No entanto, o despoletar desta guerra veio introduzir mudanças significativas nesta estimativa, que se podem observar nas figuras seguintes.

Figura 1 – Recuperação global antes do conflito ucraniano



Fonte: Economic and Social Impacts and Policy Implications of the War in Ukraine (OCDE, 2022)

² in <https://data2.unhcr.org/en/situations/ukraine> (acesso a 3 de maio de 2022)



2. Um novo contexto para o investimento na defesa

O extremar de posições na geopolítica ucraniana tem tido como consequência direta uma corrida ao armamento, para a qual a União Europeia não conseguiu ainda posicionar-se como um fornecedor de topo, de forma plena e integrada. Efetivamente, a Europa continua dependente do equipamento militar norte-americano, o que pode ser visto como um constrangimento ao desenvolvimento interno de uma estrutura eficaz para uma economia de defesa.

O posicionamento político de apoio ao governo e ao povo ucraniano trouxe, igualmente, o contexto para a definição da Bússola Estratégica, documento publicado pelo Conselho de Ministros da União Europeia a 21 de março último (EU Council, 2022). Assim, no sentido de aumentar a eficácia europeia para reagir a crises e ameaças, mas também a robustecer sistemas de prevenção e proteção, a estrutura deste documento assenta em sete pontos fundamentais:

- Capacidade de projeção rápida (força até 5.000 soldados);
- Capacidade de planeamento e conduta militar;
- Flexibilidade na tomada de decisão (abstenção construtiva);
- Melhor coordenação entre missões;
- Reforço da cooperação/coordenação;
- Desenvolvimento da assistência mútua/solidariedade;
- Planeamento avançado.

A gestão da segurança na União Europeia passa a ser pensada e definida em cinco planos: terra, mar, ar, espaço e ciberespaço. Para além do conceito de “guerra clássica”, estes planos reforçam o conceito de “guerra híbrida” como dominante no atual panorama, num *modus operandi* que se assemelha à estratégia omnicanal aplicada nos negócios – todos os canais são utilizados simultaneamente sobre os alvos, de forma a atingirem os objetivos com mais eficácia e maior abrangência.

Esta nova forma de pensamento tem um forte impacto no desenvolvimento de novos meios e equipamentos, nomeadamente na inclusão de tecnologia de ponta, inteligência artificial e transformação digital. Ocorre ainda um processo de fortalecimento da investigação e desenvolvimento, assumida por entidades públicas, privadas ou em parceria.

Na vertente do investimento, a Bússola Estratégica destaca o foco nas capacidades colaborativas que a indústria da defesa europeia encerra, como alavanca para a cooperação entre Estados-Membros, ao nível da prontidão operacional e da inovação tecnológica, por via da uniformização dos mesmos meios de defesa a disponibilizar, desta forma evitando-se a disparidade e redundância de equipamentos de país para país. Esta opção colaborativa, estratégica, assenta num esforço conjunto de investigação e desenvolvimento tecnológico, transversal a todos os Estados-Membros, que permita homogeneidade nas respostas militares, mas, sobretudo, uma maior eficácia de atuação do sector da defesa e segurança.



Acresce a oportunidade que a mesma opção traz para reduzir significativamente a contribuição global deste sector para as emissões mundiais de CO₂ – atualmente em 2%, mas com previsão de aumento para 25% até 2050³ - um dos temas que impele ao acompanhamento urgente das metas e desafios associados à agenda climática mundial adotada pelas Nações, grandes financiadores e investidores privados. A título de exemplo, o conflito na Ucrânia levou à reactivação de centrais a carvão na Europa, para fazer face ao aumento dos custos energéticos já referidos, daqui derivando um impacto ambiental negativo evidente para as metas de redução de emissões de gases com efeito de estufa (GEE).

3. O financiamento do investimento na defesa

Assumido desde sempre como uma questão incontornável na segurança de qualquer território, região ou país, o investimento na defesa é uma das primeiras responsabilidades de qualquer Estado, pressupondo-se que deve ser por ele integralmente suportado. Assim tem acontecido ao longo dos anos, com a estrutura financeira de cada nação a assumir a responsabilidade de custear o esforço de investimento nas suas forças armadas, nas vertentes equipamento, renovação, manutenção, expansão, investigação e inovação. Apesar da proliferação de parcerias a todos estes níveis, estas são sobretudo técnicas, logísticas e académicas, nunca financeiras.

A crise de 2007/2008 veio trazer um novo referencial a esta realidade. Com a queda de alguns dos principais bancos de investimento norte-americanos e a consequente recessão no sector financeiro, os Estados foram confrontados subitamente com a necessidade de cumprirem o serviço de dívida que usualmente protelavam. Neste contexto, aqueles com menor capacidade de alavancar receitas recorreram à emissão de dívida pública.

A apetência especulativa em torno destas emissões conduziu à crise das dívidas soberanas e, no caso dos países do sul da União Europeia, ao Mecanismo Europeu de Estabilidade, vulgo *troika*. Esta nova realidade conduziu, nestes países, a uma crescente exiguidade de capitais públicos para financiar investimentos “não diretamente produtivos”, entre os quais se poderia enquadrar a Defesa e a Segurança. Cercados pelos elevados juros da dívida pública e pelo rigoroso controlo orçamental, os Estados foram gradualmente reduzindo a percentagem do PIB investida na Defesa, levando-a a um nível residual onde praticamente apenas as despesas correntes e de manutenção eram asseguradas.

A União Europeia tentou ultrapassar estes constrangimentos macroeconómicos com o lançamento do Fundo Europeu de Defesa (FED), mecanismo para financiamento de projetos na área da Defesa, destinado a promover a competitividade, a eficiência e a capacidade de inovação do conjunto de empresas europeias que atuam neste setor, formalmente designadas como Base Tecnológica e Industrial da Defesa Europeia (BTIDE). O FED tem sido o principal mecanismo de apoio aos Estados-Membros e às empresas europeias neste setor. No entanto, os requisitos de acesso ao programa, a complexidade do processo de candidatura e a ausência de *know-how* disponível fora dos ministérios da defesa tem levado a uma reduzida adesão aos fundos. Para além disto, o financiamento do investimento em Defesa por capitais privados permanece um tabu, uma vez que não é aceite por amplos setores militares, políticos e financeiros.

³ Fonte: Boston Consulting Group 2022.



4. Constrangimentos atuais ao financiamento da defesa

Conforme anteriormente referido, face às prioridades económicas na União Europeia e em Portugal para o investimento público, a exiguidade de capitais para assegurar todas as necessidades de investimento é uma realidade, pelo menos nos países mais pobres. Este é o primeiro grande constrangimento ao investimento na Defesa, uma decisão normalmente polémica que verifica a oposição de diversos setores sociais, económicos e financeiros. No entanto, a intensificação do conflito ucraniano e o seu potencial alastramento a países vizinhos (recentemente, com o bombardeamento da Transnístria) veio trazer uma nova conjuntura à geopolítica europeia e, naturalmente, a necessidade de repensar e redimensionar as prioridades acima indicadas.

Na escassez de fundos públicos, o recurso ao *funding* privado pode ser uma interessante alternativa para os Estados-Membros europeus assegurarem a proporção do PIB a que se comprometeram no investimento em Defesa no âmbito da NATO. No caso português, a recente proposta de orçamento apresentada pelo governo é bastante modesta face à expectativa gerada na sequência do conflito ucraniano e com a publicação do *Strategic Compass*.

Efetivamente, o investimento em Defesa previsto no Orçamento Geral do Estado não vai além dos 0,8% do PIB, longe, portanto, dos 2% já praticados em diversos membros da NATO (EUA, Croácia, Inglaterra, Estónia, Letónia, Polónia, Lituânia, Roménia e França) e da mediana europeia de 1.64 % em 2020⁴.

Outro constrangimento importante é a própria estrutura do FED. Anunciado pela Comissão Europeia em 2016, o FED foi precedido pela Ação Preparatória para a Investigação no Domínio da Defesa (APIDD, 2017-2019) e pelo Programa Europeu de Desenvolvimento Industrial da Defesa (PEDID, 2019-2020). Dotado de uma bolsa de 7,9 mil milhões de euros, em vigor desde 2021 durante sete anos, o FED visa cofinanciar projetos colaborativos de investigação e desenvolvimento de capacidades de defesa (preferencialmente *game-changers* para as forças armadas dos Estados-Membros), ampliando os investimentos nacionais.

Tendo como entidades gestoras os ministérios da defesa dos Estados-Membros, com reduzida sensibilidade para o relacionamento com o ecossistema empresarial, o FED é penalizado pela falta de divulgação e, sobretudo, pela ausência de apoio personalizado às candidaturas e aos candidatos. Estes serão os motivos principais de apenas 36%, dos 500 milhões de euros disponibilizados entre 2014 e 2020 terem sido efetivamente aplicados. O principal mecanismo comunitário de financiamento e investimento em defesa acaba, desta forma, por se circunscrever a um conjunto limitado de *players*, os únicos com o *know-how* necessário para promover estas candidaturas e financiarem os respetivos projetos ou iniciativas.

Assim, face à necessidade e urgência de reforçar o investimento em defesa - nomeadamente na vertente de investigação, inovação e desenvolvimento -, os fundos privados acabam por se tornar, de forma remanescente, a solução mais viável. No entanto, a questão é, em si mesmo, delicada. Se por um lado, é uma questão de soberania que exige planeamento, escrutínio, acompanhamento e controlo de níveis

⁴ Fonte: *Strategic Compass* - Capítulo 3, p. 30



permanentes e elevados, por outro lado, o investimento na Defesa por fundos privados reveste a figura de operação financeira e, por isso mesmo, está sujeito a regulamentação.

A regulamentação destas operações financeiras, sob a forma de crédito bancário ou de financiamento alternativo (fundos de investimento, capital de risco, *leasing*, *renting* ou outras) incide sob duas formas:

- (i) o contributo para o cumprimento da Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável e seus objetivos⁵, da Organização das Nações Unidas (ONU), que determinou a evolução para um conjunto de normas e regulamentos financeiros denominados de “finanças sustentáveis” e destas para os critérios “não-financeiros” ESG (Environmental, Social, Governance),
- (ii) o risco financeiro e de reputação bancária, com regras aplicadas pelo Comité de Supervisão Bancária de Basileia.

No que respeita aos critérios ESG, o foco principal ao nível da União Europeia está na Taxonomia, publicada em abril de 2021, entendida como um complexo sistema de identificação e classificação de oportunidades de investimento que visam contribuir para os objetivos ambientais inscritos no Pacto Ecológico Europeu - European Green Deal. Este sistema foi concebido para permitir aos agentes do sector financeiro reorientar os fluxos de capital para investimentos em atividades consideradas sustentáveis, disponibilizando critérios de classificação objetivos e, assim, reduzir a possibilidade de greenwashing. Ao determinar as atividades ou produtos da economia que podem ser considerados ambientalmente sustentáveis e, desta forma, com menor propensão ao risco, infere-se a salvaguarda prudencial dos ativos aplicados.

Um dos quatro princípios da Taxonomia, que determina que as atividades económicas sejam consideradas sustentáveis, é o de “não causar danos significativos”(DNSH)⁶ a qualquer dos seis⁷ objetivos ambientais definidos e inscritos no Regulamento da Taxonomia Europeia. O princípio DNSH é determinante ao nível da proteção ambiental e condiciona, desta forma, o cabal cumprimento dos critérios ESG. No caso da Defesa, este cumprimento passará, entre outros, pela utilização de instalações, processos e equipamentos mais amigos do ambiente (vulgo, Defesa Verde) e pela adoção de práticas militares que visem a segurança de Estados e populações, à imagem dos contingentes de manutenção de paz promovidos pelas Nações Unidas em zonas de conflito e assegurados por forças armadas de diversos países (por exemplo, UNAMID-Darfur, MINUSCA-República Centro Africana, MONUSCO-Congo e MINUSMA-Mali, entre outras).

⁵ A Agenda 2030 e os seus 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), subscritos por 193 países, representa o mais importante referencial, matriz, mundial em matéria de sustentabilidade social, ambiental e económica. Está subjacente aos normativos e ou padrões gerados para enquadramento de desempenho ou projeção em matérias ambientais, sociais e económico-financeiras à escala internacional, nos mais variados sectores por diferentes entidades, organizações e Estados.

⁶ *Do No Significant Harm* (DNSH), na expressão e acrónimo originais.

⁷ Os seis objectivos ambientais da Taxonomia Europeia para as Finanças Sustentáveis: (i) Mitigação das alterações climáticas; (ii) Adaptação às alterações climáticas; (iii) Uso sustentável e proteção da água e recursos marinhos; (iv) Transição para a economia circular; (v) Prevenção e controlo da poluição, e (vi) Proteção e restauro da biodiversidade e ecossistemas.



No que respeita ao risco de reputação bancária, este pode ser entendido como a possibilidade de perceção negativa da imagem pública do banco, fundamentada ou não, por parte de clientes, fornecedores, colaboradores, investidores, analistas financeiros, órgãos de comunicação social ou pela opinião pública em geral. Em suma, pelas suas partes interessadas. Diversas notícias foram divulgadas sobre o papel da banca no financiamento da Defesa, por vezes de forma contundente e lesiva da reputação da entidade bancária, como ocorreu em dezembro de 2009 com a revelação de o Credit Suisse ter financiado o programa nuclear iraniano.

A possibilidade de ocorrência deste risco é enquadrada pela European Banking Authority (EBA) nos riscos ESG – Pilar 3, o que constitui uma forte limitação ao financiamento da economia da defesa. Esta situação decorre, sobretudo, mas não só⁸, da interpretação destes critérios ao nível da taxonomia, que coloca a indústria da defesa no mesmo patamar, por exemplo, do jogo, das bebidas alcoólicas e das energias fósseis. A ligação da economia da defesa, através do que a taxonomia considera “contratos militares” e “armas controversas”, aos critérios ESG é estabelecida pela possibilidade de ocorrência de risco operacional e reputacional.

No quadro dos Acordos de Basileia estes riscos são mitigados através de testes de *stress* e requisitos de capital (provisionamento) previamente definidos, que obrigam os bancos a imobilizar parte dos seus fundos próprios numa proporção sobre estes “créditos de risco” atribuídos. A situação é fortemente controlada, quer pela União Europeia (regulamento EU 575/2013 e diplomas seguintes) quer pela EBA, que em janeiro de 2022 publicou um conjunto de indicadores de controlo (KPI) a que deu o nome de *Implementing Technical Standards (ITS)*.

Em resumo, face à exiguidade de capitais públicos para financiar a economia da defesa na atual conjuntura geopolítica, subsiste um conjunto de constrangimentos de natureza regulamentar que limitarão a atratividade e operacionalidade dos agentes financeiros (bancos, parabancárias, capital de risco, fundos de investimento, fundos de pensões e outras empresas financeiras) no financiamento deste setor e desta tipologia de operações.

5. Propostas de agilização do financiamento da defesa

Com a publicação, em 21 de março deste ano, do Ofício nº 7371/22 do Conselho da União Europeia, entrou em vigor a mais recente “Bússola Estratégica”, o novo plano estratégico para a segurança e defesa na União Europeia. Para além das questões estratégicas e operacionais ligadas ao tema, o documento dedica nove das suas 47 páginas ao “Investimento”.

Na sua essência, a Bússola Estratégica preconiza um aumento substancial dos gastos com defesa nos Estados-Membros (dos atuais 2% do PIB para 4%, pelo menos), o reforço da Base Tecnológica e Industrial de Defesa Europeia (BTIDE) e o desenvolvimento das capacidades colaborativas na indústria da defesa europeia. O que se pretende é impulsionar a inovação tecnológica de defesa nos cinco planos

⁸ A RobecoSAM uma das maiores empresas de investimento internacional, p.e., inicia as categorias da sua Política de Exclusão com a referência “Exclusões relacionadas com as armas” em <https://www.robeco.com/docm/docu-exclusion-policy.pdf>



essenciais (terra, mar, ar, espaço e *cyber*), preenchendo lacunas estratégicas e reduzindo dependências tecnológicas e industriais face a países terceiros. O reforço da BTDIE assentará sobretudo no ecossistema PME e na participação transfronteiriça em projetos de defesa, através do aumento/alavancagem do investimento colaborativo. Mas como assegurar este investimento?

Em primeiro lugar, a Bússola Estratégica assume o Fundo Europeu de Defesa (FED) como a principal fonte de financiamento à economia da defesa. Em segundo lugar, o documento estende as fontes de financiamento a outros programas de apoio comunitário, como o Horizon Europe, Digital Europe Programme, Connecting Europe Facility, EU Space Programme, European Innovation Council e InvestEU. Esta é uma opção inovadora, uma vez que nunca antes outras linhas comunitárias estiveram disponíveis para apoiar o investimento em defesa.

Mas a vertente inovadora no *funding* destes investimentos não se esgota nos fundos comunitários. Ao nível da banca, a Bússola Estratégica destaca o papel do Banco Europeu de Investimentos (BEI) no financiamento da economia da defesa e na promoção e agilização do acesso ao financiamento privado por parte deste setor. Mas esta orientação conflitua com a lista de cinco tipos de atividades excluídas do financiamento do próprio BEI, desde abril de 2013, com “munições e armas, equipamento ou infraestruturas militares/policiais” no topo. No entanto, conforme mencionado no ponto 4, anterior, esta categoria de atividades do setor da defesa reparte-se em: (i) “armas controversas” - munições de fragmentação, minas antipessoais e armas químicas, biológicas e nucleares, e (ii) “contratos militares” - produção de armas, componentes e equipamentos destinados a uso militar, bem como *hardware* e *software* relacionados com esta atividade.

Apesar dos regulamentos do BEI depender das decisões do EcoFin (Conselho de Ministros das Finanças da União Europeia), outras instituições europeias já iniciaram negociações, procurando que esta limitação se mantenha exclusivamente para o subsetor das “armas controversas”. O resultado destas negociações será, certamente, válido para os restantes bancos a operar na União Europeia. Abre-se, desta forma, uma janela de oportunidade para que os projetos e as empresas ligadas à economia da defesa possam ser financiados diretamente pela banca. Poderá, inclusivamente, ir-se mais longe e estender este modelo de financiamento em contratos-programa com os próprios Estados-Membros, permitindo assim reforçar o investimento na defesa ao nível da percentagem do PIB que se pretende.

Mas o financiamento da economia da defesa não pode, nem deve, ficar circunscrito aos fundos comunitários ou ao financiamento bancário tradicional. Diversos produtos financeiros, que demonstram robustez e fiabilidade, interessantes, apresentam-se cada vez mais como alternativas. Na gama de produtos conhecida como “fora de balanço”, o *leasing* e o *renting* (financeiro ou operacional) podem ser opções em determinadas situações de investimento.

Por outro lado, também o capital de risco (tradicional ou virtual) se constitui como uma alternativa interessante, se o objetivo for financiar uma *start-up* tecnológica de elevado potencial, associada a um determinado projeto de economia da defesa ou à integração de modelos da economia circular no sector. A inovação e os novos modelos de negócio trazidos pela necessidade de uma maior eficiência de recursos, desenvolvimento de novos materiais, aproveitamento de matérias-primas secundárias e aquisições públicas mais sustentáveis, tenderão a preservar o ambiente, a garantir a segurança dos



abastecimentos, a criar novos empregos, a reduzir os custos para as PME e a aproveitar ao máximo as despesas públicas.

Há um número crescente de esforços para remover os obstáculos às parcerias entre as *start-ups* de alta tecnologia e a indústria de defesa e segurança. De recordar que algumas das *utilities* tecnológicas atualmente mais utilizadas foram desenvolvidas pela/na indústria militar – p.e. GPS, câmara digital. Da mesma forma, acentua-se a necessidade de o sector caminhar sobre a premissa da sua própria sustentabilidade e sobre a responsabilidade do impacto que causa a outros sectores e, nomeadamente, ao ambiente – elo comum com as populações que visa proteger. É a grande oportunidade de construir e inovar sobre a eficiência que necessita para otimizar recursos e a eficácia que precisa evidenciar em metas importantes para desbloquear o financiamento.

Por fim, o recurso a fundos de investimento e/ou fundos de pensões permite o acesso a fundos privados em maiores montantes e com maturidades mais alargadas. Enquadram-se aqui os grandes projetos estruturais ou o financiamento de ciclos de programação militar, quando os orçamentos de estado ou os critérios de rigor orçamental não permitem a disponibilização de mais fundos para o setor. Será, neste caso, uma solução típica “público-privada”, embora numa ótica financeira e não operacional. Nada impede cada país de ter um parceiro ou grupo de parceiros que, em determinados projetos, apoiem e complementem o investimento público. Aos investidores interessa sobretudo a *yield* do capital investido. Ao Estado convém, antes de mais, realizar o investimento e reforçar, desta forma, a sua soberania nacional.

6. Conclusões

A atual conjuntura europeia é pautada por seis prioridades no investimento público dos países, sendo que o investimento em defesa e segurança não é seguramente a mais importante ou, sequer, a mais premente. Por outro lado, a disponibilização quase permanente de equipamento militar NATO para apoiar a Ucrânia permite dotar as forças armadas dos países próximos (vizinhos ou indiretamente com possibilidade de serem afetados, como a Suécia) de equipamentos tecnologicamente avançados e militarmente poderosos, o que permite obviar a quota do PIB que se espera seja cumprida. Ficam naturalmente de fora os países mais distantes (mediterrânicos e outros), a quem esse “fornecimento” pouco ou nada beneficia.

A publicação da Bússola Estratégica contribui, em parte, para remediar esta situação, definindo um quadro evolutivo que ambiciona o equilíbrio de forças entre todos os Estados-Membros da UE baseado na inovação e na Investigação & Desenvolvimento, conjuntos, através de projetos colaborativos submetidos aos programas comunitários disponíveis, assentes no ecossistema PME.

A União Europeia não se restringe ao FED e alarga o âmbito de financiamento a todos os programas comunitários que apoiem projetos de inovação tecnológica e digital. Mais ainda, desafia assertiva e explicitamente o BEI para que se disponibilize para a análise e financiamento destes projetos. Por fim, alarga esta missão aos capitais privados, quer sejam oriundos da banca ou de fundos.



Esta nova filosofia de financiamento da defesa tem vários entraves ou desafios, alguns dos quais se poderão, em contraponto, numa ótica visionária e estratégica, firmar-se como oportunidades de evolução. Destacam-se dois.

O primeiro decorre de um conjunto de normas, referenciais globais e procedimentos regulatórios, nomeadamente europeus, associados às finanças sustentáveis, que visam o encaminhamento dos fluxos de capital para o suporte à transição energética para fontes de energia mais limpas (como forma de combater a aceleração das alterações climáticas e de reverter a escalada do aquecimento global por via, em particular, das emissões de GEE) e à transição digital/tecnológica, onde se inscrevem as grandes inovações disruptivas (inteligência artificial, realidade aumentada, *blockchain*, *internet* das coisas, robótica e automação, etc.), a par com a gestão prudencial do risco, a aplicação de critérios ESG aos alvos de financiamento, e a exigente relação entre o sector financeiro e as suas partes interessadas (vulgo, *stakeholders*).

Neste quadro, a pressão sobre a indústria financeira obriga a acautela parâmetros de investimento protegidos, ainda, por assunções genéricas que tendem a resumir (ou reduzir) a indústria de defesa a um mercado de armas orientado para a imagem prevalente do conflito bélico, violento e ancorado nas denominadas “armas controversas”. A evolução do setor da defesa em matéria de desenvolvimento sustentável será, também, a evolução dos modelos e critérios de financiamento ao investimento por parte da indústria financeira.

O segundo evoca a própria estrutura decisória associada aos investimentos neste setor, bastante departamentalizada e burocratizada, fechada em si mesma e desconhecadora das inovações que *start-ups* e *spinoffs* têm vindo a produzir no ecossistema empresarial “civil” (exemplos mencionados anteriormente). Tal leva a que, frequentemente, os apoios se destinem às empresas “conhecidas” do setor, criando-se assim uma barreira à entrada que se revela de difícil superação. É toda uma questão de filosofia e de mentalidades que urge alterar.

Presume-se comum o entendimento de que o robustecimento da economia da defesa europeia não se destina, a curto ou a médio prazo, a substituir o equipamento militar norte-americano utilizado pela maioria dos países europeus. Importa, no entanto, gerar uma estratégia de complementaridade que permita às empresas europeias do setor num sentido lato (incluindo metalúrgica, eletrónica, transmissões, robótica, informática, transportes e outras áreas), sobretudo PME, a entrada gradual neste mercado, pela mão das grandes operadoras e através de parcerias e projetos conjuntos. A curto prazo, esta estratégia permitirá aumentar o Valor Acrescentado gerado no espaço europeu. A médio prazo, permitirá colocar a indústria da defesa europeia num patamar de competitividade similar com empresas americanas, inglesas e chinesas.

Uma das premissas do ODS #16, da Agenda 2030 da ONU, denominado de “objectivo da paz”, reconhece que “não pode haver desenvolvimento sustentável sem paz e não pode haver paz sem desenvolvimento sustentável”. As metas associadas a este Objectivo 16 sobre sociedades pacíficas, justas e inclusivas, permaneceram controversas, em parte devido a compromissos geopolíticos, mas também devido à ausência de diálogo com especialistas em paz, segurança e defesa durante o processo de desenvolvimento dos objectivos (ODS) e suas metas. Recuperar e colocar a economia da defesa sob



um espectro mais sustentável permitirá abrir vias de reposicionamento, de entendimento e harmonização com a sociedade civil, o sector privado em geral e a banca em particular.

Para tudo isto, é fundamental uma estrutura alargada de financiamento e uma agenda de comunicação com as partes interessadas mais relevantes para o setor. Importa, assim, substituir conceitos antigos, redefinir e ou separar atividades (subsectores) da defesa e segurança e construir ou atualizar conhecimentos sobre esta indústria e o valor que aporta, bem como reformular mentalidades, permitindo que o setor privado possa, de forma complementar e controlada, apoiar os Estados nas suas preocupações e na agenda quotidiana para a defesa e segurança dos cidadãos, famílias e empresas. Mais que uma vontade, este caminho é hoje uma necessidade para um benefício maior e um futuro comum.

7. Bibliografia

BCBS (2017). Identification and Management of Step-in Risk. Basel Committee on Banking Supervision. Basel.

Colibasanu, A. (2022). Russia and the First Economic World War. Geopolitical Futures. Austin, Texas.

EBA (2022). Final draft implementing technical standards on prudential disclosures on ESG risks in accordance with Article 449a CRR. EBA/ITS/2022/01. Paris.

EIB (2013). Responsible Lending Priorities (obtido em 30/04/2022 de <https://www.eib.org/en/about/cr/responsible-finance/lending-priorities.htm>).

EIB (2018). Environmental and Social Standards (obtido em

EU (2022). Final Report on Social Taxonomy. Platform on Sustainable Finance. Brussels.

EU Council (2022). Strategic Compass for Security and Defence. 7371/22. Brussels.

Flott, D. & Lindstrom, G. (2021). Strategic Compass: New bearings for EU security and defence. Institute for Security Studies. Luxembourg.

Friesen, C. (2012). Managing Reputation Risk in an Internet World. Sidley Austin, New York.

IMF (2022). World Economic Outlook: War Sets Back the Global Recovery. IMF. Washington.

Nagelkerke, F. & Van Leeuwen, M. (2022). ESG in the Netherlands: A brief introduction of ESG regulations and the most recent developments. Norton Rose Fulbright. Den Haag.

OECD (2022). OECD Economic Outlook, Interim Report March 2022: Economic and Social Impacts and Policy Implications of the War in Ukraine. OECD Publishing. Paris.

Ramos, A. (2020). Strategic Compass: Unir a Europa num Ocidente mais coeso. Eurodefense Portugal. Lisboa.



UN (n.d.). The 2030 Agenda for Sustainable Development (obtido em 03/05/2022 de <https://sdgs.un.org/goals>)

WISER Consultancy (2013). Code of Conduct on Weapons and Weapon Trade. WISER Consultancy, London UK.

EuroDefense-Portugal

Palácio Bensaúde – Estrada da Luz, 151 1600-153 Lisboa (Portugal)

<https://eurodefense.pt/> | eurodefense@defesa.pt