

ANNEX 8. FULL DE RESUM DEL TREBALL DE FI DE GRAU  
FULL DE RESUM DEL TREBALL DE FI DE GRAU DEL GNMI (ESCI)

<b>TÍTOL DEL PROJECTE:</b> The Dynamics of Collaborative Defence Procurement in the European Context. The Eurofighter Typhoon.	
<b>AUTOR/A:</b> Pere Ventura Casalins	<b>NIA:</b> 02561
<b>CURS ACADÈMIC:</b> 4t	
<b>DATA:</b> 24-05-2016	
<b>DIRECTOR/S:</b> Joan Pere Plaza i Font	
<b>PARAULES CLAU (mínim 3)</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Català:</b> col·laboració per a l'adquisició de material de defensa, Eurofighter, aeronàutic, juste retour, Mercat Únic</li><li>• <b>Castellà:</b> colaboración para la adquisición de material de defensa, Eurofighter, aeronáutico, juste retour, Mercado Único</li><li>• <b>Anglès:</b> collaborative defence procurement, Eurofighter, aeronautics, juste retour, Single Market</li></ul>	
<b>RESUM DEL PROJECTE (extensió màxima: 100 paraules per llengua)</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Català:</b> L'augment dels costos de producció i desenvolupament de material de defensa – especialment en el sector aeronàutic– fan patent la necessitat d'assignar els recursos de manera adequada. A Europa, diversos països han trobat en la col·laboració per a l'adquisició de material de defensa, una manera de superar les limitacions pressupostàries. A través de l'exemple de l'Eurofighter, aquest estudi vol aportar una nova visió sobre les complexes dinàmiques que envolten aquestes iniciatives. La tesi és capaç de transcendir l'àmbit econòmic, destacant els principals reptes de la col·laboració per a l'adquisició de material de defensa en el context europeu i espanyol.</li><li>• <b>Castellà:</b> El aumento de los costes de producción y desarrollo de material de defensa – especialmente en el sector aeronáutico– ponen de relieve la necesidad de asignar los recursos de forma adecuada. En Europa, varios países han encontrado en la colaboración para la adquisición de material de defensa, una forma de sortear las limitaciones presupuestarias. A través del ejemplo del Eurofighter, este estudio quiere aportar una nueva visión sobre las complejas dinámicas que rodean dichas iniciativas. Esta tesis es capaz de trascender el ámbito económico, destacando los principales retos de la colaboración para la adquisición de material de defensa en el contexto Europeo y español.</li><li>• <b>Anglès:</b> Growing costs of developing and producing military equipment –epitomised in the aeronautics sector– call for a smarter allocation of resources. In Europe several countries have resorted to collaborative defence procurement programmes in order to overcome budgetary constraints. This thesis analyses the relatively unexplored example of the Eurofighter to shed new light on the highly complex dynamics stemming from these sort of programmes. This thesis is able to transcend the strict boundaries of economics, to highlight the challenges for collaborative defence procurement within the EU, paying special attention to the Spanish case.</li></ul>	