



## Indústria de armamento está firme no exterior

Milton F. da Rocha Fº

São Paulo — Com vendas externas que superarão este ano 1 bilhão 500 milhões de dólares, a indústria nacional de armamentos está importunando seriamente empresas congêneres de países desenvolvidos, anteriormente donas absolutas deste intrincado e reservado mercado. Mas as vendas de armamentos são mais importantes do que habitualmente se comenta: elas propiciam a abertura de mercados para as vendas de serviços e outros manufaturados.

Os principais compradores de armamentos do Brasil são países em desenvolvimento. A decisão de compras nos países é justamente de quem posteriormente adota decisões em relação a importação de outros produtos e serviços. Se o equipamento militar é aprovado pelo comprador, após algum uso, está aberta a porta para a entrada de outros produtos ou serviços. Assim foi no Oriente Médio, onde a primeira empresa nacional a chegar foi a Engesa (Engenheiros Especializados S.A.). Posteriormente para lá foram grandes empresas de engenharia e exportadores de outros artigos manufaturados.

### Questão econômica

O oferecimento de uma tecnologia sem sofisticações, mas que apresenta um rendimento objetivo, é a característica principal da indústria nacional de armamentos. Seus produtos não têm nada sofisticado, por isso são mais baratos e duráveis. Praticamente todos os países sul-americanos, com exceção da Argentina, adquirem equipamentos militares do Brasil.

Esses mercados, anteriormente, eram abastecidos por equipamentos fabricados na Europa e Estados Unidos. A chegada dos fabricantes nacionais foi um incômodo para grandes empresas internacionais, e a tendência é de que as compras de equipamentos bélicos brasileiros aumentem nos próximos anos. Além de serem mais baratos, a entrega também é mais fácil, com manutenção simples, com os componentes sendo adquiridos junto a fabricantes de autopieces.

A indústria de armamentos do Brasil é horizontalizada, ou seja, tem condições de apresentar um produto mais barato, com o aproveitamento de componentes fabricados por outras empresas. Isto reduz o seu custo operacional e permite que se venda o produto final a preços mais baixos do que os dos concorrentes.

### Tecnologia própria

A Engesa tem mais de cem engenheiros desenvolvendo novos produtos bélicos, mas nada pode ser revelado sem se estar certo que será produzido em escala industrial. Nessa área de indústria bélica a concorrência age até com espiões. Por isso, a Engesa não pretende mostrar ainda o seu projeto do tanque sobre lagartas, o primeiro desse gênero a ser produzido por ela, que até hoje só produziu blindados sobre rodas.

Esse mesmo cuidado existe na Bernardini, que já produziu um tanque sobre lagartas no país e que é exportado para países sul-americanos. Esta empresa está à véspera de lançar um novo tanque blindado sobre lagartas.

Dirigentes da Engesa e da Bernardini consideram a existência de pressões por parte de grandes fabricantes de países desenvolvidos contra as exportações de armamentos brasileiros, que às vezes surgem nas publicações internacionais como forma de denúncia. Essas denúncias insinuam que o país deveria estimular a paz e não produzir armamentos. Mas não fazem referência à exigência deste mesmo comportamento por parte de países desenvolvidos. "Nós somos pressionados", disse um alto dirigente da Engesa, "mas há uma explicação para isso: estamos incomodando mais do que nunca", salientou.

O presidente da Eletrometal, José de Souza Dinis, disse que o importante no estágio atual é manter o desenvolvimento tecnológico, pois somente através dele as exportações de armamentos terão seqüência evolutiva natural. A Eletrometal desenvolveu uma série de ligas metálicas especiais, que podem ser utilizadas em mísseis, aviões, foguetes ou submarinos. Desenvolveu também componentes hidráulicos com ligas especiais para helicópteros militares norte-americanos.

A Avibrás, tradicional fabricante de equipamentos de telecomunicações e de bombas e foguetes, além de um sistema integrado de defesa, também tem uma série de produtos em desenvolvimento, inclusive um míssil de longa distância.

Tem uma equipe de cientistas reconhecida internacionalmente, por causa do desenvolvimento de um combustível sólido, considerado superior aos utilizados em foguetes produzidos em países desenvolvidos. Ela mantém sigilo total sobre esse combustível. Um segredo guardado a sete chaves em São José dos Campos.

Ela também tem penetrado em países cujos mercados anteriormente eram servidos exclusivamente por países desenvolvidos industrialmente e já coloca seus produtos no Oriente Médio e em vários países da América do Sul.

A Avibrás tem também exportações conjuntas com a Embraer (Empresa Brasileira de Aeronáutica), conforme informou o presidente desta empresa, coronel Osires Silva. "Já vendemos vários pacotes completos: aviões e os armamentos desenvolvidos pela Avibrás", explicou.

A Embraer é outra empresa que está sendo pressionada no mercado internacional, sendo acusada de aplicação de subsídios na formação de preços de seus produtos. Seus dirigentes acreditam que se encontre uma solução para essa questão nos Estados Unidos, mas são de opinião de que isso é um reflexo do incômodo que "a Embraer representa para grandes e poderosas empresas fabricantes de aviões".

Esse disputadíssimo mercado mundial de armamentos, cujas cifras são desconhecidas, mas que somam vários bilhões de dólares anuais, tem hoje nos fabricantes brasileiros sérios concorrentes. Por isso, daqui para a frente as coisas se tornarão mais difíceis. Quem pensar que a causa das dificuldades está a nível político estará errando: a causa principal é econômica, mesmo. Quem está dentro do mercado sabe disso.

Milton F. da Rocha Fº é repórter de Economia da sucursal de São Paulo