



Base Industrial de Defesa: ambivalência e sustentabilidade

Por José Luiz Andrade Junior* e Juraci Ferreira Galdino **

Estadistas, estrategistas e formuladores de política enaltecem o valor da liberdade, da democracia e da soberania, ao reconhecer que a preservação dessa conquista depende da eterna vigilância, de uma Defesa Nacional capaz de rechaçar ameaças atuais e futuras. O estado de permanente alerta é o preço a se pagar por algo tão caro. Como sintetiza Rui Barbosa: “Um exército pode passar 100 anos sem ser empregado, mas não pode passar um minuto sem estar preparado”. Esse pensamento alicerça o sentimento de autopreservação e coesão nacional que deve nortear investimentos em defesa. Embora diversos setores do Poder Nacional possam ser mobilizáveis para atuar em proveito da soberania de um país, cabe ao Estado orquestrar, obter e integrar os Sistemas e Materiais de Emprego Militar (SMEM), a fim de robustecer as capacidades militares de suas Forças Armadas. Visceral à sobrevivência de estados e dependente de inovações tecnológicas de alto valor agregado, o setor de Defesa impulsiona o desenvolvimento científico e tecnológico, mobilizando um mercado bilionário de empresas que integram a Base Industrial de Defesa (BID).

Imprescindível para induzir projetos inovadores, sobretudo os relacionados diretamente com a Defesa Nacional, os mecanismos adotados pelo Estado em proveito da BID dispõem de poucos estudos para caracterizar os múltiplos fatores intervenientes em sua gênese ou desenvolvimento. Contudo, sabe-se que protagonistas nesse setor, como EUA, Inglaterra e Rússia, lastrearam suas conquistas nas principais guerras do século XX a partir de uma pujante indústria de defesa e de investimentos continuados em educação, ciência e tecnologia, provando a importância dessa tríade para seus povos na solução de conflitos.

A queda do muro de Berlim em 1989, marco histórico que principia o distensionamento da bipolarização entre USA e URSS e do estado de beligerância não declarado, impactou a redução dos orçamentos de defesa por todo o globo até a última década do século XX. Em consequência, sobrevieram processos de falência, fusão e diversificação de portfólio das empresas da BID. Os orçamentos voltariam a crescer após o “11 de setembro 2001”, com o ataque das Torres Gêmeas, o desencadear da Guerra contra o terror e a crescente rivalidade comercial, tecnológica e geopolítica entre USA e China.

Estima-se que o mercado global de defesa deve passar de US\$ 438,34 bilhões em 2020 para US\$ 446,59 bilhões em 2021, com taxa de crescimento anual composta (CAGR) de 1,9% a despeito do COVID-19, que ensejou a adoção de medidas restritivas de circulação e de distanciamento social, trabalho remoto e paralisação de atividades comerciais que impuseram enormes desafios operacionais. Entender algumas dinâmicas que incidem sobre esse mercado, com previsão de faturamento de US\$ 550 bilhões em 2025, e CAGR de aproximadamente 5%, pode auxiliar a desmistificar premissas que afastam empresas de elevado potencial dessa fatia de mercado.

Dados do SIPRI, no período de 2002 a 2018, demonstram que menos de 10 empresas na média anual, dependeram única e exclusivamente de receitas de defesa, e que essas representaram parcela ínfima das receitas totais das empresas que atuam no setor de Defesa. De 2006 a 2010, essas empresas faturaram, em média, em torno de 2% do montante total e depois de 2010, essa participação não chegou sequer a 1% do mercado. Cabe destacar que o contexto social e geopolítico em que essas empresas se inserem e prosperam é bastante dispare da realidade nacional. Nesse diapasão, exportações de produtos de defesa e atuação no mercado civil se impõem como condições necessárias e fulcrais ao desenvolvimento das empresas da BID do Brasil.

Desse modo, constatar que empresas protagonistas no mercado de defesa desenvolvem-se sem depender de encomendas exclusivas estatais, pode contribuir para a entrada de novos players na BID, para o aumento da competitividade e, sobretudo, da sustentabilidade do setor.

O somatório de receitas totais das maiores empresas do setor entre 2002 até 2018, segundo os dados do SIPRI, alcança a cifra de \$20,2 trilhões de dólares, sendo \$6,94 trilhões, ou 34,44%, decorrente exclusivamente de encomendas do setor de defesa. Essa evidência sugere que tais empresas são competitivas no mercado convencional e destacam a importância de se explorar a dualidade das tecnologias e dos produtos. A ambivalência de mercado, permite que eventuais reduções de aquisições exclusivas do setor de Defesa possam ser compensadas pelo mercado comum, favorecendo a sustentabilidade, a manutenção da capacidade instalada e do estoque de conhecimento, essencial para o atendimento de futuras demandas. Observa-se ainda, que as empresas cujos faturamentos exclusivos do mercado de defesa são maiores ou iguais a 70%, em média, contribuem com menos de 20% do faturamento total das empresas, enquanto aquelas com percentual inferior a 30% dominam mais de 60% desse mercado. Portanto, tomando-se como referência os dados divulgados pelo SIPRI, o mercado de defesa é dominado por empresas cuja maior fatia de suas receitas advém do mercado convencional.

Os dados aqui apresentados indicam que, embora inicialmente focado no mercado interno e monopsonio, ao longo do processo de formação do atual mapa geopolítico, as bases industriais de defesa se estabeleceram, desenvolvendo um modelo de negócio peculiar para atender não apenas as demandas estratégico-operacionais, mas também as do mercado convencional.

A importância estratégica, os avanços tecnológicos e os vultosos recursos destinados ao setor de defesa criam, anualmente, oportunidades de inserção nesse segmento.

Desse modo, constatar que empresas protagonistas no mercado de defesa desenvolvem-se sem depender de encomendas exclusivas estatais, pode contribuir para a entrada de novos players na BID, para o aumento da competitividade e, sobretudo, da sustentabilidade do setor. Adicionalmente, o dinamismo requerido para atender o mercado convencional e a superação dos desafios tecnológicos impostos pelas encomendas de P&D do setor de Defesa conjuntamente contribuem para o constante aprimoramento da capacidade tecnológica das empresas. Finalmente, essa constatação alivia a pressão que recai sobre o Estado, mostrando que é possível desenvolver a BID, sem que ele deva o ser demandante exclusivo ou até mesmo o principal cliente responsável pela sustentabilidade das empresas nacionais.

Muito embora orçamentos vultosos e compras governamentais sejam importantes indutores para desenvolvimento ou obtenção de SMEM, as mudanças tecnológicas em curso e evidências empíricas apontam nichos de mercado emergentes e oportunidades para novos fornecedores de equipamentos de defesa, especialmente, para empresas de base tecnológica independentes do financiamento do Estado.

O desenvolvimento da ambivalência das empresas lega robustez, versatilidade e prontidão para atender demandas de alta tecnologia do setor de defesa e do mercado comum. Ao adaptar seu modelo de negócio ao contexto político, econômico e tecnológico dual, fornecedores promovem a sustentabilidade e resiliência empresarial ante a cenários de oscilações comerciais, orçamentárias ou de aquisições sazonais comuns à defesa.

Esse paradigma cria oportunidades de inserção para empresas de base tecnológica que atuam no mercado comum gerando valor na cadeia global da indústria de defesa. E ainda, favorece empresas da indústria bélica cujos produtos ou tecnologias atendam a demandas do mercado comum.

A crescente importância das novas tecnologias de natureza dual na obtenção de sofisticadas capacidades militares tende a intensificar cada vez mais a participação de empresas de base tecnológica no mercado comum e na área de Defesa, fortalecendo simultaneamente a BID e o mercado convencional.

* José Luiz Andrade Junior
Major do Exército Brasileiro
Mestre em Propriedade Intelectual e Transferência
Tecnológica para a Inovação
Especialista em prospecção tecnológica da AGITEC
andradedompsa500@gmail.com

** Juraci Ferreira Galdino
General de Brigada Engenheiro Militar
Doutor em Engenharia Elétrica
Chefe do Centro de Avaliações do Exército
jfgaldino675@gmail.com
Analista vinculado ao NEEDS/UFSCar
(Mar/2019)