
UMA PERSPECTIVA INTEGRADA
SOBRE A INDÚSTRIA NACIONAL DE DEFESA

Costa Neves

UMA PERSPECTIVA INTEGRADA SOBRE A INDÚSTRIA NACIONAL DE DEFESA

INTRODUÇÃO

É relativamente pacífico afirmar-se que a indústria portuguesa de defesa se encontra enferma. O mesmo já não acontece quando se diagnosticam as origens prováveis da doença e, muito menos, quando se propõem terapias para erradicar o mal. Isto resulta, em nossa opinião, do uso frequente de metodologias de análise restritivas do âmbito do problema, frequentemente alicerçadas em premissas divorciadas da realidade do mundo actual, em constante e rápida mutação.

Hoje, mais do que nunca, a preparação do futuro de um qualquer sector de actividade produtiva exige o recurso a estudos sistémicos dos múltiplos factores em jogo, que ponderem, com a máxima isenção, flexibilidade e realismo, os efeitos das interdependências, interinfluências, condicionalismos e oportunidades geradas na complexidade do meio envolvente.

É nesta perspectiva que se considera essencial que qualquer exame de viabilidade da indústria portuguesa de defesa, ou de qualquer das suas parcelas, se baseie invariavelmente em estudos prévios e aprofundados da envolvente internacional e suas linhas de força, da envolvente nacional e suas características e, finalmente, da evolução provável dos aspectos mais relevantes de cada uma delas.

É também importante não perder de vista que o futuro desta indústria pode ser visto sob duas ópticas diferentes, uma de segurança e defesa e a outra económico-financeira, e que é do justo equilíbrio entre ambas, depois de devidamente ponderados os pesos relativos das potencialidades e vulnerabilidades nacionais, que nascerão provavelmente as soluções mais adequadas para o sector. Evidentemente, o estudo da conflitualidade, real e latente, a nível regional e mundial, é outro dos aspectos que poderá interessar à determinação das grandes linhas de orientação para as unidades industriais de defesa.

Por último, referem-se as consequências da integração de Portugal na Comunidade Europeia e do pleno funcionamento do respectivo Mercado Único como assunto prioritário de reflexão e debate, com o objectivo de se encontrarem as melhores soluções para o sector e, simultaneamente, para se determinarem os processos mais adequados de defender com oportunidade os pontos de vista nacionais no fórum comunitário.

É neste sentido que se elaborou o presente trabalho. Atribuindo-lhe conteúdo algo polémico, sempre saudável para a renovação das ideias, pretende-se tão-só que ele constitua uma contribuição válida para animar o indispensável debate sobre o futuro da indústria nacional de defesa.

A ENVOLVENTE INTERNACIONAL

Uma análise cuidada do estado actual da ciência e da tecnologia (C&T) no mundo industrializado e dos seus reflexos no funcionamento dos mercados de bens e serviços permite tirar um certo número de conclusões, que se revestem da maior importância para as indústrias que aspirem a níveis europeus de desenvolvimento e modernização.

Assim, constata-se que a tecnologia é, de facto, uma mercadoria de grande valor económico reprodutivo. A incorporação de alta tecnologia e de inovação nas mercadorias é condição necessária, ainda que não suficiente, para atingir o alto nível de competitividade indispensável ao sucesso nos mercados mundiais.

No entanto, a produção de tecnologia de ponta só é possível a partir de uma base sólida de investigação e desenvolvimento tecnológico (I&DT) racionalizada, bem estruturada, adaptada à realidade e aos objectivos a atingir, moderna e, sobretudo, dinâmica.

Em boa verdade, a concorrência obriga a que a velocidade de produção de inovação seja muito elevada, implicando, por isso, a desactualização rápida dos produtos e uma permanente necessidade de mais inovação.

Inferese daqui que, para satisfazer as exigências contínuas de tecnologia avançada, tornam-se naturalmente necessários esforços de I&DT intensos e dispendiosos.

A generalidade dos países europeus, face à crescente concorrência liderada pelos EUA e pelo Japão e à emergência de novos países industrializados da Ásia e América Latina, reconheceu ser difícil cada um deles

suportar isoladamente o elevado preço da I&DT indispensável à manutenção da competitividade dos produtos nacionais. Daí, terem vindo a incentivar cada vez mais a procura de soluções no âmbito da cooperação entre empresas e estados.

Outra linha de força do pensamento actual sobre a problemática da ciência e tecnologia consiste na necessidade de ligação estreita, funcional e coordenada entre sectores, público e privado, e entre instituições de I&DT, do estado, da indústria, da universidade e outras, como forma de fortalecer, com menos encargos, uma dada base industrial.

Por outro lado, existe hoje a consciência clara de que os mercados internos nacionais revelam-se, na generalidade dos casos, de dimensão insuficiente para garantir, por si só, a viabilidade económica das indústrias nacionais, sobretudo quando funcionam à base de tecnologias de ponta.

Os materiais de defesa, para além de estarem sujeitos a estas tendências, são ainda influenciados pela aceitação generalizada da necessidade de redução dos orçamentos de defesa, como resultado da prioridade que os governos atribuem à resolução dos problemas de tipo social, cultural e ambiental dos respectivos países. Este facto tem necessariamente efeitos negativos na procura daqueles materiais que, ao diminuir, provoca oscilações no mercado e sobe o nível de concorrência, com graves consequências para as empresas menos preparadas.

Existe hoje, por isso, uma evidente constatação da necessidade de modernizar e rentabilizar as unidades de produção de bens e serviços para a defesa, que tem levado os governos a optarem pela transferência do sector estatal para o privado de um número crescente de responsabilidades pela produção de armas e equipamentos para fins militares.

Esta tendência, apesar de se ter vindo a mostrar bem sucedida, requer o estudo atento de soluções que se prendem com o segredo e segurança militares e com a forma de minimizar os efeitos negativos, em termos de defesa nacional, do facto de as empresas privadas apenas se interessarem, por definição, por realizações economicamente viáveis e lucrativas.

É neste mundo animado de grande dinamismo, altamente tecnológico, competitivo e inovador que a indústria nacional tem que encontrar um lugar por direito próprio o que, como se infere do estado actual do País no domínio da C&T e sobretudo da I&DT, não será tarefa fácil.

A ENVOLVENTE NACIONAL

Caracterizemos em seguida o enquadramento nacional da indústria nacional de defesa, cujas dificuldades nascem na própria debilidade económico-financeira do País, agravadas por factores de outra ordem, nomeadamente estruturais e políticos.

Assinala-se, para começar, a insuficiência tradicional das parcelas orçamentais destinadas ao desenvolvimento da base científico-tecnológica nacional. As despesas em I&D, quer em valor absoluto, quer em valor relativo, são ainda das mais baixas da Europa, pese embora os esforços que têm vindo a ser feitos para alterar esta situação. Para além disso, verifica-se que os investimentos em I&DT estão frequentemente divorciados da realidade e prioridades nacionais.

O sistema C&T nacional apoia-se quase exclusivamente no sector do estado e no ensino superior, mantendo em plano muito secundário o importante papel que, hoje em dia, deve ser desempenhado pelo sector privado e pelos outros graus de ensino, nomeadamente no fomento do gosto e do interesse pelas actividades de investigação na população mais jovem. Assim se explica que o empenhamento daquele sector no financiamento e execução da I&DT nacional seja, percentualmente e em valor absoluto, dos mais baixos da Europa.

Importante é referir também que a escassez de recursos humanos empenhados no esforço nacional de I&DT é das mais penalizantes do mundo industrializado e é, com certeza, uma das causas principais da debilidade da base C&T nacional.

As dificuldades resultantes das insuficiências em recursos humanos e financeiros, outras se podem acrescentar, como por exemplo:

- as profundas assimetrias regionais na distribuição das indústrias e dos centros de investigação;
- a desactualização ou insuficiência da generalidade das infra-estruturas e equipamentos de I&DT;
- a fragilidade das ligações entre unidades de investigação e entre estas e o sector produtivo nacional;

- a precaridade do esforço de coordenação das actividades de I&DT a nível global;
- a insuficiência dos mecanismos de avaliação e difusão de oportunidades e resultados de I&DT.

É, pois, legítimo concluir-se que a base C&T nacional é frágil e apoia-se em actividades de I&DT francamente insuficientes face às exigências do mundo tecnológico actual e muito aquém dos padrões europeus. Daqui resulta um vector industrial tradicional de baixa produtividade, predominantemente constituído por pequenas e médias empresas, carentes a nível tecnológico e organizacional, com uma fortíssima dependência de tecnologia, de métodos e processos de trabalho, de materiais, de máquinas e equipamentos provenientes do estrangeiro.

A EVOLUÇÃO PROVÁVEL DAS ENVOLVENTES

Se prevalecerem os ideais de paz, de justiça, de progresso e de bem-estar, por um lado, e, pelo outro, se continuarem os movimentos de adesão aos princípios de funcionamento democrático das sociedades que têm caracterizado a época actual, reforçar-se-ão com certeza as linhas de força dominantes atrás mencionadas.

Assim, continuar-se-á muito provavelmente a assistir à consolidação das seguintes tendências:

- internacionalização da vida económico-financeira e monetária das nações e das empresas;
- incremento da cooperação intra, trans e internacional;
- crescimento da importância da C&T como vector estratégico do desenvolvimento social e económico;
- aumento da concorrência e da competitividade;
- alargamento dos mercados;
- exigências de incorporação de tecnologia nova e avançada nos bens e serviços;
- aumento do equilíbrio entre os papéis atribuídos à iniciativa privada e estatal no desenvolvimento das sociedades;
- incentivação do recurso a fórmulas de cooperação intra, trans e internacional, entre estados e empresas.

Neste caso, o futuro da indústria portuguesa de defesa, aliás como o das outras indústrias, dependerá da forma como elas se integrarem e acompanharem o rápido processo evolutivo a que o mundo está a ser submetido. Merece, porém, especial atenção o estudo das consequências para a indústria nacional da nossa integração na Comunidade Europeia e do pleno funcionamento do Mercado Único Europeu, no interior do qual circularão livremente pessoas, bens, serviços e capitais.

Este espaço económico unificado que, em princípio, entrará em pleno funcionamento em 31 de Dezembro de 1992, introduzirá dados novos que afectarão o relacionamento tradicional entre os estados europeus e terá repercussões em todo o mundo, sobretudo porque representará o nascimento de um mercado interior com dimensão e potencialidade que lhe permitem rivalizar com quaisquer outros, nomeadamente com o dos EUA.

As consequências previsíveis do funcionamento pleno deste mercado podem sintetizar-se do seguinte modo:

- a dimensão dos mercados específicos vai aumentar, incentivando níveis de produção mais elevados;
- os custos de produção directos e indirectos tenderão a diminuir como resultado da eliminação das barreiras e taxas aduaneiras;
- a concorrência intensificar-se-á face às novas e atraentes oportunidades em termos de mercado e de lucro;
- a conjugação dos três factores precedentes tenderá a fazer baixar o preço dos produtos e a subir os níveis da procura interna e externa;
- a competitividade transformar-se-á num factor de sobrevivência das empresas;
- para resistirem às pressões da concorrência e satisfazerem as exigências qualitativas e quantitativas dos mercados, as empresas terão que se socorrer cada vez mais de tecnologias avançadas e de inovação e, ao mesmo tempo, proceder à reestruturação e à modernização das respectivas unidades de produção e à concepção de estratégias logísticas adequadas à realidade;
- como é natural, nem todas as empresas conseguirão vencer o desafio, perdendo total ou parcialmente os seus mercados a favor das que sobreviverem;

- as empresas de maior dimensão estarão potencialmente em melhor posição para resistir e ocupar o espaço deixado pelas que desaparecerem, criando uma forte tendência para a concentração; este facto levantará problemas ao desenvolvimento regional intracomunitário e à sobrevivência das pequenas e médias empresas, situação que as políticas governamentais terão dificuldade em corrigir;
- estas empresas, vendo-se ameaçadas, procurarão associar-se ou fundir-se por forma a ultrapassarem a dimensão crítica que lhes permita competir em condições minimamente satisfatórias com as suas rivais, ou socorrer-se-ão, para esse efeito, de especializações profundas num produto ou numa região com características específicas e pouco vulgares.

Estas tendências interinfluenciam-se e tendem a ampliar-se, afectando o conjunto das indústrias dos estados comunitários, nomeadamente as indústrias de defesa, que também serão obrigadas a respeitar as regras de funcionamento do Mercado Europeu, incluindo as que se referem à concorrência.

Este facto repercutir-se-á nas medidas proteccionistas que habitualmente os estados dispensam às indústrias de defesa respectivas, impedindo-as ou, pelo menos, limitando-as substancialmente.

Baseamos esta opinião no articulado do próprio Tratado da Comunidade Económica Europeia, que só excepcionalmente concede aos estados membros o direito ao uso de certas medidas de protecção das produções nacionais e mesmo assim, desde que não alterem, directa ou indirectamente, as regras da concorrência para bens e serviços não especificamente militares. Mesmo no caso de um estado membro se defrontar com a necessidade de tomar medidas internas para enfrentar perturbações de ordem pública, situações de guerra ou de tensão internacional que possa degenerar em guerra, a Comunidade procurará assegurar o normal funcionamento do Mercado.

As medidas de excepção previstas no Tratado, contemplando apenas situações em que a divulgação de uma informação ponha em causa a segurança de um estado membro, acabarão por se aplicar apenas àqueles que estejam na vanguarda da investigação ou do desenvolvimento tecnológico dos produtos listados e classificados como militares pelo Conselho de

Ministros da CEE. E mesmo nestes casos, o próprio Tratado impede que as medidas tomadas pelos estados membros «tenham por efeito falsear as condições da concorrência no interior do Mercado, prevendo o recurso ao Tribunal de Justiça da Comunidade por aqueles (empresas ou estados) que se considerarem lesados pelo uso ilegítimo das referidas medidas de excepção.

Esta questão merece a máxima atenção, sobretudo considerando a proximidade do início do pleno funcionamento do Mercado Único Europeu. É urgente debater e aprofundar toda a extensão e alcance das restrições impostas pelo Tratado nesta matéria, nomeadamente em relação ao entendimento que se dava ter sobre, entre outras, as seguintes questões:

- Quais as circunstâncias em que se deve considerar que as condições de concorrência dentro do Mercado estão a ser falseadas?
- Será ou não idêntico o tratamento que vai ser conferido à produção de bens e de serviços classificados como militares, no caso dos últimos serem prestados por empresas nacionais às respectivas Forças Armadas e de segurança?
- Quais as situações em que deve entender-se haver uso abusivo dos poderes previstos no Tratado para salvaguarda da segurança e defesa nacional?
- Em que condições se considera que as medidas de excepção adoptadas ao abrigo do Tratado afectam as regras de concorrência para produtos não especificamente militares?
- Que tipo de medidas coercivas podem ser impostas a um estado membro ou a uma empresa condenada pelo Tribunal de Justiça Europeu?
- Qual a panóplia de implicações do funcionamento do Mercado para o relacionamento comercial e industrial dos estados europeus com os países do resto do mundo?

Se a interpretação que fazemos das regras de funcionamento do Mercado Único Europeu estiver correcta, uma coisa é certa: as empresas nacionais de defesa, públicas ou privadas, terão que respeitar as regras da concorrência sempre que esteja em causa o funcionamento de bens ou serviços a entidades nacionais ou estrangeiras, mesmo que se trate das Forças Armadas ou de Segurança do próprio país. Estamos, porém, cientes de que o

assunto é complexo e polémico. Temos como certeza apenas a convicção de que ele se reveste de grande importância para o futuro da indústria portuguesa de defesa e que, atendendo à nossa fraca capacidade de manobra no seio da Comunidade, a atitude mais previdente será a de nos adiantarmos aos factos e de nos prepararmos convenientemente para poder influenciar, na medida do possível, o acrópago europeu nesta matéria e, sobretudo, para resistir e ultrapassar o choque que representará a nossa integração plena na Comunidade Económica Europeia.

CARACTERIZAÇÃO DA INDÚSTRIA NACIONAL DE DEFESA

O que antecede permite-nos concluir que a indústria nacional de defesa está inserida num ambiente internacional caracterizado por crescentes exigências científico-tecnológicas e intensa concorrência e, ainda, numa realidade doméstica debilitada económica, industrial, científica e tecnologicamente.

As empresas que se dedicam em Portugal à produção de bens e serviços para fins de defesa são, na generalidade, inteira ou maioritariamente estatais. Este facto, tido geralmente como uma das vulnerabilidades do sector, contraria, como se verificou, a tendência que se manifesta internacionalmente.

Como causa desta situação, é frequentemente apartada a Lei 46/77, de 8 de Julho, da limitação dos sectores público e privado, omitindo-se ou subvalorizando-se, no entanto, outras razões da maior importância, como por exemplo:

- práticas desincentivadoras da produção nacional, tais como o suprimento das necessidades das Forças Armadas através do fornecimento de materiais estrangeiros por países aliados, muitas vezes designados impropriamente por auxílios, ou ainda a aceitação de contrapartidas negociais não reprodutivas, materializadas em armas ou equipamentos, tantas vezes inadequadas às nossas necessidades reais;
- preferência tradicional e generalizada entre nós pelo negócio de representações, mais fácil, de menor risco, mais lucrativo e de resultados financeiros mais imediatos do que a actividade industrial;

- longo período de isolamento político do País numa época de grande desenvolvimento mundial no domínio científico-tecnológico, nomeadamente no sector de produção de armamento e equipamento;
- necessidade de canalizar, durante a parte final desse período, a totalidade do esforço da indústria de defesa nacional para a produção de materiais tradicionais de tecnologia também clássica, para responder em tempo útil às necessidades mais prementes das Forças Armadas empenhadas na guerra colonial: armas ligeiras e morteiros e respectivas munições, bombas de aviação para fins gerais, comunicações e outra electrónica, manutenção naval e aeronáutica;
- clima de grande indecisão política quanto ao futuro do sector gerado após o fim daquela guerra.

Outra característica da indústria nacional de defesa em contradição com a corrente dominante no mundo industrializado é a insignificância dos recursos humanos e financeiros empenhados nas actividades de I&DT que, logicamente, não podem deixar de prejudicar a competitividade dos seus produtos.

Isto, associado à pequenez do mercado nacional, torna difícil, senão impossível, a viabilização económica das empresas de defesa, mesmo que pudessem vir a ser as fornecedoras exclusivas da procura interna.

Merecem ainda referência outros aspectos que, ainda que indirectamente, prejudicam a indústria nacional de defesa. É o caso de certas deficiências estruturais da organização militar, que implicam o consumo da maior parte dos orçamentos dos Ramos em despesas gerais com pessoal. A viabilização da indústria de defesa tem necessariamente a ver com os programas de médio e longo prazo de rearmamento das Forças Armadas e de Segurança e com o estabelecimento e reposição dos níveis de reserva planeados.

A debilidade das ligações entre Ministério da Defesa, Forças Armadas, indústria e organismos científicos de I&D tem sido, em nosso entender, outra das razões que tem prejudicado a conjugação de esforços indispensável a uma maior e mais coerente participação das empresas de defesa em actividades de cooperação internacional, bem como a obtenção de contrapartidas reprodutivas visando a dinamização do sector, ou ainda a exploração adequada das potencialidades oferecidas pela actividade científica no âmbito da OTAN.

Face a este panorama pouco optimista, é muito natural que a indústria nacional de defesa esteja em posição de desvantagem relativamente às suas congéneres europeias. A competitividade dos produtos que oferecem é, regra geral, insuficiente para conquistar, como é hoje indispensável à sua viabilização económica, mercados internacionais duradores e até mesmo o próprio mercado nacional, tradicionalmente voltado para o consumo de materiais estrangeiros, propostos com base em condições melhores de qualidade, eficácia, preço e prazos de entrega.

SOBRE O FUTURO DA INDÚSTRIA NACIONAL DE DEFESA

Quando nos questionamos sobre a necessidade de o País possuir uma indústria nacional de defesa, surgem invariavelmente dois argumentos favoráveis:

- imprescindibilidade relativamente à capacidade de defesa autónoma;
- impacto positivo no desenvolvimento económico e tecnológico global do País.

Em nossa opinião, ambos reflectem alguma verdade, mas não a verdade toda, merecendo, por isso, alguns comentários.

De facto, falar hoje em dia, em abstracto, de capacidade de defesa autónoma pode levar a conclusões irrealistas, na medida em que os países têm recursos limitados e só uma pequena parcela é destinada à defesa. Logo, a capacidade de defesa não pode, como se sabe, ser avaliada senão em confronto com os diferentes tipos e graus de ameaças e tendo em atenção o factor tempo. Nesta perspectiva, só excepcionalmente se poderá criar uma capacidade de defesa autónoma, por maior que seja o esforço que se fizer nesse sentido, mesmo no caso das economias de guerra.

Em relação ao impacto da indústria de defesa no desenvolvimento económico e tecnológico global de um país, é preciso que se diga que ele só é positivo se aquela indústria possuir certas características, como, por exemplo, capacidade para transferir para outros sectores de actividade conhecimento e tecnologia ou para oferecer ao País outras vantagens de tipo económico-financeiro, directas ou indirectas. Caso contrário, o impacto da indústria de defesa poderá ser insignificante ou até negativo.

Para avaliar a necessidade de criar ou manter uma indústria de defesa há que avaliar a importância relativa de dois aspectos distintos que, no entanto, se interinfluenciam:

- um diz respeito às necessidades de segurança e defesa nacionais;
- o outro a questões essencialmente de ordem económico-financeira.

Salvaguardadas as reais possibilidades da Nação, a influência da segurança e defesa nacionais nesta avaliação depende, entre outros factores, dos seguintes:

- objectivos nacionais permanentes e, eventualmente, objectivos conjunturais;
- tipologia e grau das ameaças;
- nível de autonomia desejado;
- política de alianças e compromissos internacionais;
- poder negocial que o Estado pretenda alcançar através da produção de armamento;
- características e dimensões atribuídas às Forças Armadas;
- materiais cuja dependência do exterior for considerada estrategicamente indesejável.

Por sua vez, qualquer estudo de viabilidade económico-financeira da indústria de defesa deve ter em vista factores de outro tipo, dos quais se destacam:

- intensidade da procura dos materiais que se deseja produzir;
- nível de concorrência que estes terão de enfrentar em preço e qualidade;
- investimentos humanos e materiais necessários para atingir esse nível;
- viabilidade de os obter com oportunidade;
- capacidade para criar e manter a dinâmica empresarial indispensável à conservação dos mercados conquistados;
- possibilidade de se tornar parceiro desejado em projectos e programas de cooperação internacional,

Esses estudos, numa palavra, devem ponderar a viabilidade de se atingir e manter níveis concorrenciais, interna e externamente, quanto a preço, qualidade e inovação tecnológica.

Ao nível da decisão política, estes dois aspectos devem ser ponderados e, no caso da componente de defesa nacional ser considerada prioritária, os encargos financeiros necessários à respectiva laboração devem ser assumidos de forma inequívoca e determinada. Não se quer com isto dizer que se perca de vista a necessidade de reduzir ao máximo os encargos com uma dada unidade fabril, mesmo quando se rege pelo estatuto de «arsenal». Considera-se, pelo contrário, que mesmo no caso da eficácia prevalecer sobre a eficiência, há que ter a preocupação constante de alcançar os objetivos com o menor custo possível para o erário público, o que implica necessariamente competência, empenho e saber.

Uma análise deste tipo, tendo em linha de conta as opiniões que adiantámos a propósito das consequências do funcionamento pleno do Mercado Único Europeu, conduz invariavelmente a uma das seguintes soluções:

- encerramento das unidades industriais que foram antieconómicas e sem interesse para a segurança e defesa nacionais;
- atribuição do estatuto de «arsenal» àquelas que, tendo interesse para a segurança e defesa do País, não são economicamente viáveis;
- manutenção, seja como empresas públicas, privadas ou mistas, de todas as outras que, sendo ou não interessantes para a segurança e defesa, são ou podem vir a ser rentáveis e capazes de competir com sucesso.

Para que pesem menos no orçamento de defesa, os «arsenais» devem ser geridos tendo permanentemente em vista a maximização da relação eficácia-custo. O seu bom funcionamento depende:

- da definição inequívoca do respectivo estatuto, com o âmbito de funcionamento, objetivos e dependências perfeitamente claros;
- da adopção de métodos científicos modernos de organização e gestão em todas as áreas e critérios de competência a todos os níveis;
- do fomento de processos permanentes de qualificação e actualização profissional e incremento da motivação e da criatividade;

- da manutenção de níveis elevados de modernização do parque industrial e dos métodos e processos de trabalho;
- da obtenção e análise de informação sobre as congéneres estrangeiras mais avançadas, no âmbito da gestão e da tecnologia;
- avaliação contínua da produtividade com base em critérios científicos adequados;
- aproveitamento máximo das potencialidades oferecidas pelas necessidades internas e externas, por exemplo na troca de bens ou serviços, desde que isso não colida com as regras da concorrência impostas pela Comunidade.

Em relação às empresas nacionais em regime de concorrência, há que procurar criar condições que lhes permitam tirar o melhor partido do mercado interno, ainda que reduzido. Por exemplo:

- aumentando os fornecimentos às Forças Armadas e de Segurança;
- adequando os programas nacionais de aquisição de bens e serviços às possibilidades de produção interna e vice-versa;
- elaborando programas integrados de investigação, desenvolvimento tecnológico e fabrico que sirvam a globalidade da indústria nacional;
- negociando contrapartidas reprodutivas para a indústria de defesa que visem, nomeadamente, a obtenção de tecnologia ou a participação em programas de cooperação com outros países no domínio da I&DT ou do fabrico.

Obviamente, para se alcançarem objectivos deste tipo é necessário fazer um esforço de integração, coordenação e racionalização das actividades de defesa sob a égide do Ministério da tutela, por forma a tornar possível determinar, com grande aproximação, o volume do mercado interno e os tipos de material que pode consumir a curto, médio e longo prazo, bem como a evolução provável das parcelas orçamentais destinadas à defesa e à segurança.

O planeamento e programação a prazo das empresas beneficiariam também se existissem previsões plurianuais de necessidades em que se integrassem os orçamentos anuais de defesa e se as leis de programação militar incluíssem indicações concretas sobre o material a que se referem.

É também defensável a substituição dos concursos públicos por contratos-programa com a participação das Forças Armadas em todas ou parte das fases de concepção e produção, solução que, no entanto, nos parece prejudicada pelas já referidas regras de funcionamento do Mercado Único Europeu.

Refira-se, por último, que no mundo actual e, sobretudo, na Europa de que fazemos parte é difícil a um pequeno País, de fracos recursos e sem uma base científico-tecnológica avançada, sustentar uma indústria de defesa própria essencialmente apoiada no sector público. As empresas privadas devem, por isso, ser incentivadas a pesquisar oportunidades no domínio da produção para a defesa, por exemplo ao nível dos componentes de sistemas de armas e dos seus equipamentos, seleccionando áreas com interesse económico e especializando-se nelas.

Porém, considerando o ambiente de fortíssima concorrência em que se desenvolvem os mercados de materiais para a defesa e a grande fragilidade crónica da base C&T nacional, são sérios os riscos que correm essas empresas. Para os minimizar, é aconselhável o recurso a soluções que explorem as potencialidades oferecidas pela cooperação internacional na Comunidade e fora dela.

CONCLUSÃO

Tendo em linha de conta o exposto, a indústria portuguesa de defesa enfrentará grandes dificuldades no futuro, sobretudo se encarada preferencialmente sob uma óptica económico-financeira.

Em boa verdade, o sucesso do sector exige intensas e permanentes actividades de I&DT que tendem a fazer crescer a respectiva parcela nos custos de produção dos materiais e, por consequência, uma acentuada tendência para o encarecimento dos produtos. Esta tendência só é atenuável através do aumento das séries de fabrico, o que pressupõe a dilatação do mercado, da qualificação cuidada e criteriosa da mão-de-obra, do refinamento dos métodos e processos de trabalho e de garantia de qualidade em todas as fases de produção, desde a concepção ao produto acabado, o que, por sua vez, implica a existência de uma base sólida de I&DT do sistema C&T nacional.

Como se constata, estes pressupostos estão longe de se encontrarem satisfatoriamente realizados no caso português. Esta realidade é ainda agravada pela forte concorrência que existe no mercado internacional, resultante, entre outros factores, do clima de desanuviamento Leste-Oeste e da tendência para a contracção de despesas com a defesa militar, cuja consequência mais imediata é a quebra de procura de material novo no mercado mundial.

Crê-se que nem mesmo a actual crise do Golfo alterará este estado de coisas, a não ser, quando muito, parcial e temporariamente.

Continuar-se-á, com certeza, a assistir ao recrudescimento do recurso a fórmulas de cooperação intra e internacional, nomeadamente no âmbito da I&DT, tanto mais aconselháveis quanto maior for a fragilidade económica, científica e tecnológica dos países (ou das empresas). Esta é a melhor forma de entrar em projectos e programas de alta tecnologia, de outra forma inacessíveis, e de criar gradualmente, através da transferência de tecnologia, o nível científico-tecnológico crítico a partir do qual se torna possível desencadear, com sucesso, iniciativas próprias e individualizadas no âmbito da indústria de defesa.

Simultaneamente, a cooperação permite repartir as despesas e os riscos financeiros pelos cooperantes e gerar um poder concorrencial acrescido.

A integração europeia e, sobretudo, o funcionamento do Mercado Único Europeu, dilatará a importância da cooperação intra, trans e internacional e obrigará cada estado membro a repensar o futuro das respectivas unidades industriais de defesa. As que forem consideradas imprescindíveis sob o ponto de vista de defesa nacional, sendo, porém, de impossível ou muito duvidosa viabilização económica, deverá ser atribuído o estatuto de «arsenal»; as restantes terão que criar e desenvolver, por elas próprias e sem protecctionismos estatais, as condições para sobreviverem no ambiente de forte concorrência em que se verão envolvidas.

Mesmo que se venha a construir um mercado europeu exclusivamente para armamento e equipamento de defesa, como se discute actualmente ao nível dos países do IEPC, ele desenvolver-se-á certamente num ambiente de respeito integral pelas regras da concorrência, mantendo-se assim válidas as preocupações atrás expressas a propósito do Mercado Único Europeu.

E não vale a pena descansar à sombra de eventuais benefícios que possam resultar de mecanismos protectores aos países económica e tecnologica-

mente menos desenvolvidos da CEE ou do IEPG, como por exemplo o discutido «juste retour», porque eles serão sempre transitórios e de curta duração.

Temos para nós como certo que só através da maximização do aproveitamento dos recursos nacionais, sobretudo humanos, do empenhamento político, da gestão perfeita das oportunidades e vantagens científico-tecnológicas oferecidas pela cooperação e solidariedade no âmbito da Comunidade Europeia e da franca adesão do sector privado à produção de equipamentos de defesa, tudo isto cimentado por muito debate e reflexão, a indústria portuguesa de defesa conseguirá vencer o desafio do futuro.

Costa Neves

Cor. Engaer