

---

POTENCIALIDADES DA INDÚSTRIA NACIONAL  
PERANTE A DEFESA NACIONAL

---

*Pedro Ferraz da Costa*

---

## POTENCIALIDADES DA INDÚSTRIA NACIONAL PERANTE A DEFESA NACIONAL (\*)

---

### 1 — *QUESTÕES PRÉVIAS*

Como o tema que me foi distribuído é muito vasto, julgo que não posso deixar de levantar algumas questões prévias antes de o tentar abordar:

- 1) O desconhecimento pela Indústria da política de Defesa Nacional e da composição das verbas orçamentais que lhe são consignadas;
- 2) A separação existente entre o Orçamento Geral do Estado e o Orçamento das Forças Armadas, separação que à partida — e pelo menos no plano teórico — dificulta a optimização dos escassos recursos financeiros nacionais e a interacção positiva dos orçamentos militares e civis na prossecução dos objectivos do desenvolvimento económico;
- 3) O crescente endividamento externo que, no limite, pode, levando à perda prática da independência nacional, esvaziar de sentido e conteúdo o conceito de defesa nacional, mas que também, já na fase actual, limita fortemente a capacidade de decisão do País, nas suas componentes militar e civil, sobre múltiplos aspectos da sua política industrial e do equipamento militar.

A primeira questão — a do desconhecimento muito generalizado sobre a política de defesa nacional e do seu potencial como factor de desenvolvimento industrial — espero que este seminário possa dar alguma resposta para o futuro, nomeadamente através do tema «Perspectivas para a indústria nacional resultantes das necessidades da defesa e da NATO». Julgo que, se esta questão que levantei é verdadeira, estamos então, no fundo, a discutir as possibilidades da Indústria face a um objectivo — a Defesa

---

(\*) Comunicação apresentada pelo senhor Pedro Ferraz da Costa no Seminário realizado no Instituto da Defesa Nacional, de 16 a 19 de Novembro de 1981, sobre a Indústria e a Defesa Nacional.

Nacional — que é qualitativa e quantitativamente pouco conhecido e não pode haver diálogo útil sem conhecimento dos objectivos recíprocos.

Quanto à segunda — a da separação entre o orçamento civil e o orçamento militar e dos inconvenientes que daí resultam —, parece-me óbvio que uma articulação óptima de recursos escassos não se pode obter com o sacrifício do princípio da unidade orçamental. Articular as necessidades militares com a política científica, a investigação e o desenvolvimento e a política industrial exige clareza de objectivos e assunção de riscos financeiros que, separadamente, nem as Forças Armadas nem a Indústria podem assumir no quadro de limitações orçamentais — canhões ou manteiga — que caracteriza o Mundo Ocidental.

Em relação à terceira — o endividamento externo e as limitações que introduz nas nossas capacidades de decisão —, proponho-me deter um pouco mais por me parecer questão de importância fundamental.

Tão fundamental que, a não ser resolvida, não só não haverá Indústria como também deixará de existir País, mesmo que a coberto de uma integração qualquer essa triste realidade não seja evidente ao comum dos mortais.

O nível actual da nossa dívida externa e interna, as previsões de endividamento anual a médio prazo que se avançam, a frequência com que se começa a ouvir falar de dívida oculta e o facto de não vivermos sentados em cima de jazidas de ouro nem termos acesso privilegiado a matérias-primas valiosas, justificam quer a minha apreensão quer o tempo que agora gostaria de dedicar a analisar o ciclo de declínio em que o País tem vivido na sequência de, através de um colete de forças constitucional, se ter vedado aos empresários uma actuação positiva para o progresso do País. E isso não foi feito só ao nível constitucional e da legislação ordinária. A prática do dia-a-dia na gestão do Estado como agente económico de peso crescentemente negativo completou o cenário.

Proponho-me por isso analisar o ciclo de declínio em que o País entrou em 1974 para depois apresentar propostas de rotura do círculo vicioso de molde a restabelecer um nível de investimento que, sendo compatível com as condicionantes externas, permita, através da modernização do nosso equipamento produtivo, enfrentar com sucesso os problemas da economia mundial que entre nós tendem a ser minimizados e reduzir o nosso endividamento externo, isto é, garantir um sustentáculo económico à independência nacional.

## 2 — O CICLO DO DECLÍNIO

A maioria dos portugueses já está hoje consciente de que o nosso investimento e o nosso crescimento real é mínimo comparado com o dos nossos principais competidores. A que ponto ele é mínimo e de como nos vamos deixando atrasar já é menos generalizadamente reconhecido. Do mesmo modo enquanto a maioria de nós conhece os factores que afectam o investimento, só poucos compreendem como a interacção desses factores produz um ciclo auto-sustentado de declínio na nossa economia.

### 2.1 — *Baixa produtividade — Salários crescentes — Lucros decrescentes*

Tratando-se de um ciclo auto-sustentado podemos analisá-lo começando por qualquer parte.

Partamos de baixa produtividade, salários mais elevados e lucros decrescentes.

Produtividades mais elevadas, isto é, maior valor acrescentado na produção por trabalhador — são a única fonte de nova riqueza para o País e consequentemente de níveis de vida mais elevados para todos.

Em termos internacionais a nossa produtividade industrial é, em média, baixa e a respectiva taxa de crescimento também o é. É por isso que os nossos níveis de vida não se aproximam dos dos nossos futuros parceiros da CEE. É também por isso que dificilmente competimos nos mercados internacionais, de modo a através dum aumento mais rápido das nossas exportações travar a progressiva erosão da nossa balança de pagamentos à medida que a factura das importações cresce por razões que não controlamos, que dificilmente poderemos controlar em relação a muitas mercadorias e que nunca controlaremos em relação a outras, nomeadamente, o petróleo.

O valor acrescentado da indústria é canalizado para salários e encargos sociais, por um lado, e para lucros, por outro. Os lucros são fonte principal dos recursos necessários para substituir fábricas e equipamentos gastos ou obsoletos e para criar capacidade adicional que sustente o crescimento futuro e o emprego.

Como, a nível nacional, aceitámos aumentos salariais que ultrapassam o crescimento da nossa produtividade, os nossos lucros tendem a tornar-se ainda menores. Como consequência a rendibilidade do nosso sector indus-

trial tem declinado e é já inferior ao custo da obtenção de novos capitais. A baixa da rendibilidade originada por um crescimento menor da produtividade do que o dos salários é ainda extremamente agravada pelo facto de a política de preços não permitir sequer a repercussão da totalidade dos salários nos custos e de na sua óptica de «Profit Controller» o Ministério da Agricultura, Comércio e Pescas ter até agora fixado taxas de remuneração aos capitais próprios que, embora confidenciais, sabemos levarem a taxa de rendibilidade, após impostos, a níveis inferiores aos dos depósitos a prazo e, por maioria de razão, aos dos empréstimos a qualquer prazo.

## 2.2 — *Baixo investimento — Reduzido crescimento industrial — Empregos perdidos e ausência de criação de novos postos de trabalho*

Lucros — ou o excesso do valor acrescentado que resta após o pagamento dos encargos salariais — é uma das duas principais origens de fundos para financiar o investimento, sendo a outra o investimento de particulares que querem pôr as suas poupanças a trabalhar. Tanto estas fontes internas e externas de investimento foram reduzidas por salários crescentes.

A indústria é hoje menos possível recorrer a reservas criadas para financiar investimentos. As conclusões do I Congresso das Actividades Económicas já referiam que de 1972 até 1976 a taxa de autofinanciamento tinha baixado de 60 % para 10 %. E porque o investimento na indústria não oferece perspectivas atraentes, os particulares inevitavelmente procuram oportunidades de investimento noutros sectores, nomeadamente, nos especulativos e/ou nos clandestinos. A Indústria é, portanto, confrontada com aumentar o seu endividamento — e a que custo — ou não realizar o investimento.

Não só nós em Portugal já dedicamos menor parcela dos recursos nacionais ao investimento no geral e ao da indústria em particular como aumentámos esse investimento no passado recente a uma taxa mais lenta. A consequência é que o aumento da produção na indústria transformadora e na construção civil nem sequer é suficiente para reempregar a mão-de-obra que poderíamos libertar através do nosso penoso progresso na melhoria da produtividade. Não é assim que podemos evitar a perda de empregos na indústria ou reduzir a situação de subemprego existente.

E se não for na indústria onde asseguramos emprego à nossa população? Não continuará a ser na função pública com certeza.

2.3 — *Salários e subsídios crescentes no sector público — Crescimento global reduzido e impostos mais elevados — Défices do sector público (OGE) e da balança de pagamentos*

A medida que as oportunidades de emprego, e até postos de trabalho existentes, vão desaparecendo na indústria, alguma mão-de-obra é absorvida no sector público, e outra engrossa simplesmente o número dos desempregados.

Estimulado por encargos salariais crescentes no sector público administrativo e, também, no sector público empresarial e subsídios de desemprego crescentes, o crescimento das despesas públicas ultrapassou a taxa — baixa — de crescimento da nossa economia.

O efeito é, portanto, cumulativo ao minar o nosso potencial de crescimento utilizando a nossa força de trabalho nos sectores da economia onde existe o mais baixo potencial — se é que existe algum — de aumentar a respectiva produtividade.

2.4 — *Inflação e subida das taxas de juro — Baixo investimento*

Para alimentar a voragem crescente das despesas públicas, os impostos tiveram de ser aumentados. Mas o reduzido potencial de crescimento da economia, o não-crescimento do emprego e a evasão fiscal tornaram impossível aos sucessivos governos juntar fundos suficientes através da tributação. Aliás, só o fundo pacífico dos portugueses permite explicar como ainda não assistimos a uma revolta dos contribuintes, a exemplo do que causas semelhantes originaram nos E. U. A. simbolizada na aprovação da famosa proposição 13, na Califórnia, e realizada em numerosos estados através de alterações constitucionais limitativas da autonomia governamental em matéria de impostos.

Não conseguindo através da tributação fazer face ao crescimento das despesas, os governos foram levados a levar os défices para além dos limites da prudência e a balança de pagamentos sofreu as inevitáveis consequências.

Para financiar um défice, um governo pode pedir empréstimos externos ou internos. Se o défice é demasiado grande terá de recorrer a ambos para reduzir parte do excesso de procura da economia — e foi isso que se fez. À custa dos particulares e do sector privado, sugando o aforro quer duns quer doutros antes de ele se constituir, aforro esse que poderia ser canalizado para novos investimentos industriais. Com efeito, os governos competem com as empresas por fundos que eram necessários à indústria para investir e canalizá-los para consumo.

Esta luta pelos recursos financeiros disponíveis — os do passado já não existiam — levou à subida das taxas de juro obrigando as empresas portuguesas a pagar mais por dinheiro novo do que as suas congéneres no estrangeiro. Para atrair do exterior os fundos necessários, nomeadamente, os dos emigrantes, os governos precisam de oferecer condições mais vantajosas que as que existem noutros países, e isso significa oferecer as mesmas taxas aos aforradores internos, subindo simultaneamente as taxas de juro para a indústria.

A indústria portuguesa está por isso hoje altamente dependente de capitais alheios. Lucros decrescentes e custos financeiros crescentes tornam-lhe já difícil cobrir os juros anuais, quanto mais financiar investimento adicional.

Os défices governamentais alimentaram, também, a inflação desencorajando ainda mais o investimento industrial, obrigando as empresas a canalizar para capital circulante recursos que, de outro modo, poderiam ter estado disponíveis para investimentos em capacidade produtiva adicional. Incertezas acerca da inflação futura escurecem ainda mais o planeamento dos investimentos e verifica-se que a indústria ensaia a retoma do investimento quando acredita na capacidade governamental de a controlar.

### *2.5 — Perda de empregos — Deterioração das relações laborais — Baixa produtividade*

A perda de oportunidades de emprego deteriora o ambiente de trabalho nas empresas em relação a aumentos de produtividade.

De facto, quando acréscimos de produtividade significam perdas de postos de trabalho — como é o caso sempre que não haja aumentos mais do que proporcionais da produção —, os trabalhadores compreensivelmente resistem ao esforço de racionalização por questões de princípio.

## 2.6 — *Impostos mais elevados — Salários crescentes*

À medida que os impostos sobre salários e ordenados sobem e a inflação erosiona o respectivo poder de compra, desencadeia-se a tentativa de preservar esse poder de compra pela reivindicação de salários mais elevados. Os salários crescendo, então, mais depressa do que a produtividade, reforçam novamente o ciclo do declínio.

## 3 — *COMO QUEBRAR O CICLO?*

Este modelo simplificado dos factores económicos que afectam o crescimento e investimento sugere algumas conclusões importantes sobre como, quando e onde romper este círculo infernal e sobre quem deve tomar as iniciativas.

Mas primeiro deve ser evidente que a única maneira de escapar, de forma durável, a este ciclo é aumentar sensivelmente o nosso crescimento económico — condição para resolver os maiores problemas nacionais. Uma produtividade global mais elevada, maior produção, mais emprego, salários mais elevados e melhores níveis de vida a longo prazo estão intimamente ligados à regeneração do sector privado da indústria portuguesa.

O Governo e os sindicatos deverão reconhecer explicitamente que a força propulsora do crescimento económico de que tanto precisamos vem dum sector industrial vasto, altamente produtivo e financeiramente viável, e que uma taxa de investimento mais rápida neste sector devia ser a prioridade das prioridades.

O primeiro passo nessa direcção — os estudos sectoriais para identificar as áreas fortes da nossa indústria — já foi dado.

Mas por muito sedutor que seja o conceito de jogar nos pontos fortes a nossa situação é demasiado grave e composta de tantos elementos, como espero ter conseguido demonstrar, para ser susceptível de remédio tão simples como o investimento sectorial selectivo. Será preciso uma multiplicidade de acções a tomar por todos os interessados — accionistas, empresários, gestores, líderes sindicais, trabalhadores e responsáveis da administração pública — para transformar o actual clima económico num clima que permita e, se possível, encorage o investimento confiante em todo o sector privado. Embora a mudança de clima seja encorajante, há

ainda pouca consciência, como disse antes, da complexidade do problema e da natureza do que tem de ser feito.

Espero ter tornado evidentes quatro pontos essenciais:

- 1.º NÃO HÁ UMA CHAVE ÚNICA PARA AUMENTAR O INVESTIMENTO NO SECTOR PRIVADO DA INDÚSTRIA — Muitos factores influenciam a possibilidade e o desejo de investir. É fútil atacá-los isoladamente — é necessário um programa global e coerente;
- 2.º A DIMENSÃO DOS PROBLEMAS É TAL QUE POUCO SE OBTERÁ POR AJUSTAMENTOS MARGINAIS — São necessárias mudanças profundas. Nos últimos anos a economia desequilibrou-se gravemente;
- 3.º A ESCALA DE TEMPO DA TAREFA É MUITO MAIOR DO QUE OS POLÍTICOS SE ATREVEM A SUGERIR — A tendência de anos não pode ser invertida num ano ou dois. Travado o declínio, um programa a longo prazo de crescimento gradual será necessário para construir base firme do nosso futuro progresso. Acções precipitadas poderiam comprometê-lo;
- 4.º E finalmente TEREMOS DE ABANDONAR DE UMA VEZ POR TODAS A IDEIA DE QUE, SE CONSEGUIRMOS ULTRAPASSAR AS DIFICULDADES PRESENTES, PODEMOS REGRESSAR CALMAMENTE A UM CLIMA DE IRRESPONSABILIDADE.

Regras fundamentais, tais como articular de modo firme o crescimento dos salários com o crescimento real da produtividade, devem tornar-se características permanentes da nossa vida económica. Se só recorrermos a elas em situação de crise, a crise tornar-se-á permanente.

### 3.1 — *Como quebrar então o ciclo?*

A única maneira é através duma taxa de crescimento muito mais rápida no sector industrial — medidas de acção que não se dirijam a este objectivo central fracassam a longo prazo e todas as que são normalmente indicadas têm de ter esta como condição prévia para serem eficazes.

Senão vejamos:

a) **REDUZIR O SUBEMPREGO** — Não resulta enquanto novos empregos não forem criados em sectores com grande potencial de crescimento rápido. Novos empregos só serão criados se o crescimento industrial igualar ou ultrapassar o crescimento da produtividade;

b) **MELHORAR A RENDIBILIDADE** — A rendibilidade de novos investimentos não pode ser muito melhorada sem que o crescimento da produtividade seja superior ao dos salários, como vimos atrás.

Mas a produtividade não cresce mais depressa sem o crescimento mais rápido da produção e este exige mais investimento. Logo, o investimento e o crescimento é que abrem o caminho a uma maior rendibilidade;

c) **CORTAR AS DESPESAS PÚBLICAS E REDUZIR O CUSTO DO DINHEIRO** — O custo do dinheiro não pode ser reduzido enquanto o Governo não conseguir viver sem défices maciços que o obrigam a pedir empréstimos externos e internos pesados. Cortar serviços públicos não reduzirá significativamente os nossos défices enquanto os respectivos funcionários não puderem ser reabsorvidos pela indústria. Sairemos dos défices aumentando a nossa produção industrial a taxa suficiente para cobrir as nossas reais necessidades em serviços públicos o que, aliás, com o nível actual das despesas nem sequer tem acontecido, e suficiente, também, para reduzir a dívida que acumulámos por incapacidade de adequar as promessas fáceis às realidades.

**INVESTIR PARA CRESCER É ASSIM A PRÉ-CONDIÇÃO E NÃO A CONSEQUÊNCIA, DA MELHORIA DO CUSTO DO DINHEIRO.**

### 3.2 — *O consenso necessário*

Um crescimento mais rápido só é atingido se todos os interesses envolvidos o aceitarem como objectivo comum a obter por um esforço participado dirigido a todos os aspectos do problema.

Quem faz o quê?

- Os empresários e os gestores terão de investir para um crescimento futuro, apostando que os resultados acabem por justificar os riscos;
- Os sindicatos e os trabalhadores terão de estar preparados para apoiar programas de melhoria da produtividade e não forçar aumentos de salários que absorvam completamente os ganhos de produtividade ou que até os excedam. A maior rendibilidade daí resultante para as empresas pode ser usada para financiar o reinvestimento necessário à criação de mais empregos;
- O Governo terá de estar preparado para conter as despesas públicas dentro de limites compatíveis com a nossa taxa de crescimento industrial e que permite uma redução do serviço da dívida. A eliminação gradual de défices correntes liberta fundos, ajudando à baixa da taxa de juro. A baixa da taxa juro estimulará investimento adicional, que pelo crescimento induzido tornará mais fácil suportar saudavelmente um nível realista de serviços públicos.

### 3.3 — *As regras do jogo*

Assumir os comportamentos acima descritos põe em causa a totalidade das concepções que sobre a economia e o papel dos agentes económicos foram instiladas pelos arautos do marxismo e não é possível sem simultaneamente desmascarar os efeitos perversos do crescimento da burocracia estatal.

Pressupõe alterações de fundo no quadro institucional regulador da actividade económica e exige o estabelecimento de princípios basilares de referência, estáveis a longo prazo — as regras do jogo admitidas por todos.

Estas regras necessitam de ser definidas sem ambiguidades num pequeno número de pontos fundamentais:

- a) Aceitação por todos os agentes económicos e pelas forças democráticas de que o funcionamento da nossa economia deve ser pautado pelas leis do mercado concorrencial.

Isto conduzirá à remoção dos entraves ao anormal funcionamento das empresas e de acesso a sectores até hoje fechados, e ao funcionamento correcto do mercado.

É preciso recolocar a função das empresas e dos empresários na perspectiva de uma economia em crescimento, aberta ao exterior

e potenciar-lhes a sua capacidade de actualizar o progresso técnico e de criar riqueza a partir dos recursos internos disponíveis;

- b) Cabe ao Governo assegurar o funcionamento correcto do mercado, não sendo ele próprio, na obsessão da regulamentação, a distorcê-lo. Cabe-lhe, também, responsabilizar todos os agentes económicos pelo seu funcionamento e assegurar uma igualdade de oportunidades. A submissão de largo conjunto de actividades hoje subtraídas ao mercado, por razões históricas e ideológicas, às regras de gestão concorrencial deve ser determinadamente encarada, em função do rumo exterior da economia e das exigências do interesse público. O ideal de verdade dos preços e custos deve ser prosseguido e não deve ser escamoteado ou destruído pela intervenção do Estado. É preciso delimitar bem as excepções a esta regra de jogo fundamental.

### 3.4 — *Consenso sociolaboral*

A aceitação e compreensão a todos os níveis das regras do jogo implica que os parceiros sociais, e particularmente os sindicatos, adquiram uma maior maturidade e tornem socialmente aceitável o ajustamento permanente das estruturas produtivas e a dinâmica de especialização que é preciso acelerar para sobreviver em mercado aberto.

As transformações a operar na economia e na sociedade portuguesa são feitas para os homens quer eles sejam produtores, trabalhadores ou simples consumidores. Só os marxistas pretendem negar esta evidência.

Os fenómenos de instabilidade e de bloqueamento laboral afectam a capacidade de adaptação da economia e a sua competitividade.

É com responsabilidade, solidariedade e estabilidade social que se obtém um clima favorável ao investimento.

Manter esse clima a longo prazo e as condições objectivas de investir implica uma segunda condição.

A relação entre os salários e a produtividade é o factor crítico que influencia a longo prazo a rendibilidade subjacente ao investimento. É, portanto, forçoso que as discussões das cláusulas salariais dos nossos contratos colectivos deixem de ser pretexto fértil para, a coberto duma lei da greve demagógica que incompreensivelmente não é alterada, desencadear conflitos geradores de custos sociais e que não contribuem para resolver o

problema fundamental — fixar salários justos que, permitindo o investimento e o crescimento, melhorem de forma estável e progressiva o nível de vida de todos.

Todos os parceiros sociais, e as associações empresariais em particular, terão de fazer esforços sérios para melhorar a informação económica disponível sobre esta matéria, não esquecendo que os aumentos dos salários reais devem seguir, e não antecipar, os acréscimos da produtividade.

### 3.5 — *Canalização de fundos para o investimento*

No essencial, precisamos ou de poupar mais, tanto ao nível das empresas como ao nível dos particulares, ou de canalizar em maior proporção as nossas poupanças para investimento industrial... ou de ambas as coisas.

Se esquemas de participação nos lucros, prémios de produtividade, mais alargada participação no capital das empresas e incentivos fiscais às compras de títulos são ou não esquemas que ajudam a orientar o valor acrescentado de salários e consumo para aforro e investimento, é questão que deixo à reflexão de todos.

### 3.6 — *Melhoria da gestão e reorientação da estratégia empresarial*

a) Melhorar o processo de decisão sobre investimentos e reorientar a estratégia empresarial são condições importantes.

De facto, os sinais que os agentes económicos recebem de um sistema muito distorcido levam-nos a:

- Depositar dinheiro a prazo;
- Evitar investir em sectores intensivos em mão-de-obra — tanto mais quanto é certo que taxas de juros negativas com que vivemos durante algum tempo não ajudam, ao contrário do que se diz, e beneficiam, em termos relativos, o investimento em sectores capital-intensivo e contribuem para mascarar a inviabilidade de muitas empresas. No fundo são subsídios à ineficácia;
- Adquirir activos em boas condições em vez de investir em nova capacidade;

Estas estratégias podem beneficiar a curto prazo os accionistas — são a defesa legítima e até saudável perante o sistema em que temos vivido, mas não contribuem para o crescimento do País como um todo.

- b) Medir a eficácia produtiva em termos reais, em quantidades físicas e não em valores, é necessário se se quiser considerar o crescimento real como prioridade fundamental a nível de empresa;
- c) Assumir parte da responsabilidade de criar novos postos de trabalho, postos de trabalho realmente produtivos, deve ser objectivo das empresas — particularmente das maiores — para criar oportunidades de emprego necessárias a poder libertar trabalhadores do subemprego, por acréscimo de produtividade;
- d) Tirar pleno partido dos incentivos ao investimento;
- e) Não sobrevalorizar a inflação.

Se na análise de projectos de investimento reflectirmos o impacte da inflação nos custos, nas necessidades de capital e de custos de reposição adicionais e formos indevidamente pessimistas quanto aos rendimentos e margens futuras, nenhum projecto é viável — é preciso avaliar cuidadosamente as premissas usadas na análise;

- f) Finalmente melhorar o planeamento dos investimentos.

Todos os «booms» económicos param por estrangulamentos críticos de capacidade.

Os investimentos necessários à sua ultrapassagem são feitos tardiamente e não em antecipação da procura — desperdiçamos potencialidades ocultas de produtividade.

#### 4 — O DESAFIO QUE SE NOS COLOCA É ENORME

A integração de Portugal na CEE e, independentemente da adesão, a necessidade de sermos mais competitivos obrigam-nos a considerar a tarefa de relançar o investimento como urgente e inadiável.

Descrevi as consequências do período pós-revolucionário na nossa economia e aponte para a necessidade imperiosa de assegurar uma taxa de crescimento mais rápida na indústria.

Esse objectivo implica esforços conjugados e uma modificação profunda dos comportamentos das forças políticas e dos agentes económicos.

Se o não fizermos continuaremos a assistir a um aumento asfixiante da burocracia estatal, fomentada pela conciliação com um sistema económico confuso e que já demonstrou à sociedade que nem promove o progresso material nem estimula a responsabilização dos portugueses no seu destino colectivo.

Não promove nem promoverá o progresso material — as soluções burocráticas conduzem sempre a uma menos eficaz utilização dos recursos da sociedade devido à ausência da concorrência que força os empresários a baixar os seus custos de produção, devido à lógica burocrática que conduz as repartições a produzir em excesso os serviços que são teoricamente supostos assegurar e devido à ausência de forma, conhecida no mundo, de controlar eficazmente a adequação entre os interesses reais da colectividade e a forma como o responsável pelos serviços públicos concebe, paternalisticamente, esses interesses.

As dificuldades e os riscos que são parte importante deste desafio não serão ultrapassados se os portugueses não forem motivados por um projecto político claramente assumido pelo Governo e motivador de todas as iniciativas individuais.

Também não serão ultrapassados se não aproveitarmos todas as possibilidades do mercado que nos são oferecidas.

A defesa nacional, e a sua componente de segurança e defesa civil são para nós muito importantes.

Analisei tão detalhadamente as condições de relançamento do investimento — e espero não ter sido demasiado longo — porque me parece que não é possível construir esquemas de colaboração sem partir dum conhecimento realista das bases de que se arranca, mas também porque quereria justificar, por antecipação, eventuais críticas a falta de iniciativa empresarial ou pouco interesse em investir. Suponho que estão explicadas...

Não me compete, neste preciso momento, tecer considerações acerca de uma estratégia da Defesa Nacional adequada para o nosso país, mas tão-somente referir-me à perspectiva da indústria nacional face a uma indispensável colaboração entre as Forças Armadas Portuguesas e a Indústria.

Todavia, solicito a vossa compreensão e paciência para tentar, em torno de alguns conceitos relacionados com a Defesa Nacional, emitir alguns considerandos e juízos prévios aos que, de um modo mais aprofundado pretendo, embora brevemente, cingir-me.

A Revolução Industrial, pelas suas múltiplas consequências económicas e sociais, desde logo, e políticas e estratégicas, posteriormente, veio introduzir alguns novos elementos a ponderar em torno da definição de estratégias de Defesa Nacional.

Isto, que nos parece óbvio neste momento, demorou até ao surgimento da I Guerra Mundial para que, perante os factos brutais evidenciados na altura, fosse minimamente entendido.

Como é sabido, o longo período em que a Guerra de 1914-1918 decorreu contrastou, muito surpreendentemente, com as previsões que apontavam no seu início para uma guerra curta e de desfecho rápido e incisivo.

Temos assim, à evidência, que a capacidade de «resistência» das economias industriais modernas ao desgaste de uma guerra devastadora, não era ainda inteiramente compreendida no princípio do século xx, como de resto salienta justamente Raymond Aron.

A II Guerra Mundial fez ver, porém, a todo o mundo, a extraordinária capacidade de produção de armamento e de material bélico que uma economia industrial pode satisfazer.

Os programas do rearmamento alemão, assim como todo o esforço de produção de armamentos e de material de guerra, quer dos Estados Unidos da América, quer dos restantes países aliados, conduziram a que, após a conclusão da II Guerra Mundial, se passasse para uma compreensão certamente mais lúcida e interveniente da interligação entre o funcionamento de uma economia industrial moderna e o papel atribuído às Forças Armadas.

De facto, logo após o final da II Guerra Mundial, e quando exercia as funções de Presidente dos Estados Unidos da América, o General Eisenhower menciona pela primeira vez a expressão «complexo militar-industrial» para sintetizar, em termos claros e simples, o que de mais característico, ou melhor, mais profundamente pode «explicar» o funcionamento e o crescimento da economia norte-americana.

O termo «complexo militar-industrial» teve enorme sucesso, sobretudo depois da vulgarização obtida através dos livros de J. K. Galbraith que lhe definiu os contornos e precisou o sentido.

Não vou, evidentemente, demorar-me neste tema, mas penso que será útil determo-nos aqui um pouco, com o objectivo de, esclarecidos com o

exemplo de uma economia poderosa e dinâmica, melhor avaliarmos o que se passa entre nós.

Segundo Galbraith, é da complexa inter-relação entre os projectos de investigação em armamento dos vários ramos das Forças Armadas, e as grandes companhias, que a economia norte-americana tem registado uma tão rápida evolução e transformação, em particular no que respeita à inovação tecnológica e à descoberta de novos produtos; por outras palavras, têm sido os volumosos montantes despendidos na Defesa Nacional (e, embora em menor grau, na chamada Conquista do Espaço) que criaram o mercado que tem permitido às grandes companhias a concretização de ambiciosos projectos de Investigação e Desenvolvimento.

Não é hoje em dia segredo para ninguém naquele país que uma parte muito substancial das despesas em Investigação e Desenvolvimento se destina à satisfação de projectos definidos e dirigidos pelas Forças Armadas.

Isto é ainda mais verdadeiro, a crermos nas informações divulgadas no Ocidente, em relação à União Soviética.

O gigantesco esforço militar que se vem realizando neste país, em particular na última ou duas últimas décadas, permite concluir que a indústria de armamento constituiu-se no vector seguramente mais determinante do crescimento da economia soviética.

Certamente com menos intensidade, idêntico fenómeno se verifica nos países ocidentais industrialmente mais evoluídos. Mas do que não parecem restar dúvidas é de que a estratégia de Defesa Nacional definida para um país e os consequentes projectos industriais associados concorrem, de um modo, que quase diríamos decisivo, para o progresso económico e científico desse país.

Naturalmente que em Portugal a situação é diferente, uma vez que as necessidades de Defesa Nacional não terão neste momento o carácter imperativo que assume nos Estados Unidos; mas a situação é igualmente diferente na medida em que o contributo da indústria portuguesa para as necessidades das Forças Armadas é surpreendentemente escasso.

Por um lado, as Forças Armadas Portuguesas desenvolveram no passado uma tese contrária, pelo menos se atendermos aos resultados visíveis, à ideia da colaboração com a indústria.

Felizmente que os esforços que, no sentido inverso, de alguma forma terão surgido mais recentemente começam a dar provas significativas e a permitir algum optimismo.

Efectivamente, verifica-se em Portugal um fenómeno extremamente curioso; as encomendas das Forças Armadas à Indústria Nacional, sobretudo às indústrias de vestuário e de calçado, são nulas ou insignificantes.

Estas indústrias que, como se sabe, constituem os sectores mais significativos da economia portuguesa, com uma potencialidade exportadora dificilmente ultrapassável, são praticamente ignoradas pelas Forças Armadas Portuguesas.

Idêntico fenómeno se verifica em relação a certas indústrias alimentares, em que as Forças Armadas, nomeadamente o Exército, desenvolveram uma capacidade própria de produção, destinada, em princípio, para satisfação de necessidades próprias, mas que se tem vindo a orientar progressivamente para uma aberta introdução no mercado interno.

Isto tanto é mais significativo quanto no passado não parece ter acontecido, em particular em relação ao calçado e ao vestuário, tendo aparentemente as Forças Armadas optado pela fabricação própria do fardamento e do calçado de que necessitam.

Trata-se de uma opção, legítima, sem dúvida, mas que me permito duvidar da sua eficiência económica, de resto inteiramente desconhecida; como quer que seja, este é justamente o exemplo que me parece não ser de seguir.

Aparentemente as circunstâncias em que tal opção foi feita são consideravelmente distintas das actuais. Terá havido razões de ordem política ou económica que a condicionaram. Todavia, e entendo frisá-lo aqui, parece-me inteiramente desajustado que as Forças Armadas orientem parte dos seus recursos, para produções que a indústria nacional está em condições reconhecidamente satisfatórias de satisfazer, com todos os requisitos de qualidade necessários.

Se atendermos à circunstância de à industria privada estar vedada, por determinação constitucional, a indústria de armamento, o que de resto não acontece na maior parte dos países ocidentais, uma opção como a descrita é no mínimo inoportuna, e se ainda considerarmos as exigências de rigor técnico-económico indispensáveis para um verdadeiro progresso económico, então penso que seja totalmente absurda.

Um outro ponto, que penso merece ser mencionado, relaciona-se com as grandes quantidades habitualmente exigidas pelas Forças Armadas em concursos públicos, para fornecimento de diverso material.

É frequente abrirem-se concursos em que as quantidades exigidas estão muito para além do alcance da maioria das empresas.

Penso que conviria condicionar os termos — prazo, quantidades, especificações — dos concursos, às reais capacidades das empresas portuguesas, tendo sem dúvida, e, particularíssima atenção às Pequenas e Médias Empresas Industriais.

A questão é simples e aplica-se à maioria das indústrias embora possa ter uma acuidade muito especial em relação a todas as indústrias que, de algum modo, contribuem para as infra-estruturas de aquartelamento — construção civil, e metalomecânica (cozinhas, lavandarias, banheiras, etc.) — em que a maioria das empresas portuguesas é de pequena ou muito pequena dimensão, sendo as suas capacidades de produção muito abaixo das necessidades habituais das Forças Armadas.

Um esforço orientado para uma melhor programação das encomendas, que permita às empresas prepararem-se, quer programando a sua produção, quer agrupando-se entre elas para satisfazerem os volumes encomendados, poderá ter resultados surpreendentes.

Sem pretender apresentar soluções infalíveis creio, no entanto, estar em posição de poder sugerir um método que, tendo apenas aplicação a um nível nacional, poderá contribuir para uma maior contribuição da indústria portuguesa para as Forças Armadas.

De facto, se antes de serem abertos concursos, as Direcções das Armas, ou os Serviços, contactassem com as Associações Sectoriais representativas dos industriais fabricantes dos produtos procurados, no sentido de os termos do concurso serem estabelecidos de modo a permitir uma efectiva participação das empresas, certamente que muitas potencialidades industriais seriam descobertas e aproveitadas.

É evidente que um tal método pressuporia a definição de exigências de confidencialidade e sigilo, o que não me parece constituir um obstáculo intransponível.

Este método poderá ser implantado por algo semelhante ao Grupo de Trabalho, designado por Grupo para o Fomento das Indústrias de Defesa, que se pensou constituir e não chegou a ter efectividade.

Trata-se afinal, de revitalizar uma ideia que, apesar de a recente experiência da Comissão Permanente de Coordenação da Indústria da Defesa se ter revelado, ao que me dizem, negativa, deve continuar a merecer a atenção e o interesse dos industriais e dos militares.

Referindo-me agora às recentes iniciativas que parecem apontar para um caminho que consideramos mais correcto e desejável, há que mencionar o acordo existente entre as Forças Armadas e a Associação Nacional dos Industriais de Material Eléctrico e Electrónico.

Este acordo permitiu já que fossem desenvolvidos em Portugal aparelhos de telecomunicações, nomeadamente, sistemas de onda média e onda curta, e aparelhos emissores-receptores.

Embora os valores contratuais sejam bastante modestos, e os aparelhos em si não constituam um avanço tecnológico espectacular, o que interessa assinalar é que a barreira de desconfiança existente entre as Forças Armadas e a Indústria foi ultrapassada.

De facto, estes Contratos de Desenvolvimento revelaram que é possível uma efectiva colaboração, de resultados altamente positivos, entre as Forças Armadas e empresas portuguesas, em domínios onde infelizmente persiste uma tendência extremamente perniciosa para a importação.

Saliento este aspecto porque as Forças Armadas desempenharam neste caso um papel pioneiro no nosso país que reconheço com agrado.

É sem dúvida este o caminho que devemos, em conjunto, procurar. De certo modo, trata-se de descobrir potencialidades, de fomentar a investigação, de criar mercados. E se as Forças Armadas Portuguesas assim o desejarem, podem, na verdade, contribuir para o progresso industrial e para o desenvolvimento tecnológico do nosso país.

Exemplos há, além dos descritos, de efectivos fornecimentos às Forças Armadas, desde os veículos todo o terreno UMM à possível colaboração com a M. D. F. para veículos militares pesados, exemplo que devem ter o seu natural, desejável e indispensável prolongamento na exportação, quer para os países da NATO quer para os países de expressão portuguesa.

São, aliás, projectos com potencial de exportação de número significativo de milhões de contos em que uma dimensão que inclua os países de expressão portuguesa permite economias de escala indispensáveis à competitividade em termos internacionais.

Não posso deixar de fazer uma referência ao esforço muito grande que as Forças Armadas têm feito em colaboração com indústrias em relação a alguns países do Médio Oriente.

Por último, pretendo fazer uma referência, breve embora, à contribuição portuguesa para a NATO.

Tenho de reconhecer que a indústria portuguesa não foi beneficiada com a participação portuguesa na NATO.

Outros países, como a Noruega, desenvolveram a sua indústria electrónica com base nos concursos abertos pela NATO.

Parece-me pois evidente que devem ser desenvolvidos todos os esforços no sentido de aumentar significativamente a participação da indústria portuguesa nas obras da NATO.

A entrada da Espanha na NATO, dadas as ligações conhecidas entre a Indústria e as Forças Armadas Espanholas, pode — a não ser que a posição da indústria portuguesa como fornecedora da NATO seja firmemente defendida pelo Governo — trazer repercussões muito negativas à colaboração que aqui se pretende analisar.

Parece-me igualmente líquido que para isso é indispensável o activo e decisivo empenho das Forças Armadas, e dos organismos da Administração Pública encarregados de estabelecerem ligações com os diversos departamentos e programas NATO.

Temos pois, aqui, todo um universo de programas, contratos e concursos que, a serem bem aproveitados, poderão contribuir positivamente para a melhoria da estrutura industrial portuguesa; depende apenas da vontade de cooperação entre militares e industriais para que esta oportunidade possa ser utilmente aproveitada.

*Eng.º Pedro Ferraz da Costa*