

# PACS

POLÍTICAS ALTERNATIVAS PARA O CONE SUL

End.: Rua Joaquim Silva, 11 - sala 907  
Lapa - 20241 - Rio de Janeiro - RJ  
Tel.: (021) 252.0366 FAX: (5521) 246.1513

TEXTOS PARA REFLEXÃO . A-18

---

## INDÚSTRIA BÉLICA E DEFESA NACIONAL

---

JOSÉ DRUMOND SARAIVA\*

Set/89

\* Engenheiro, Pesquisador do PACS, Doutorando em Economia do Desenvolvimento pela Universidade de Ciências Sociais de Grenoble - França; Pesquisador associado do Núcleo de Estudos Estratégicos - NEE, da UNICAMP.

PARTE BRASILEIRA DO  
PRIES/CS - PROGRAMA REGIONAL DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y SOCIALES DEL CONO SUR

As exposições dos dois colegas de mesa que me antecederam foram extremamente interessantes, principalmente pelo destaque que foi dado ao reconhecimento do caráter específico da Indústria de Material de Defesa, expressão que o representante da ABIMDE<sup>1</sup> prefere utilizar, ao invés de falar em Indústria Brasileira de Armamentos ou Indústria Bélica. Chamo atenção para isso porque, efetivamente, essa Indústria tem características bastante peculiares. Exercendo suas atividades sob o manto do segredo de Estado e das razões de Segurança Nacional, ela é menos transparente que qualquer outro tipo de indústria. Novos sistemas de armas, novos equipamentos de defesa, são desenvolvidos sigilosamente, sem qualquer tipo de controle por parte da sociedade civil. Não é fácil, por exemplo, caracterizar como são tomadas as decisões de investimentos relacionados com a produção de armas, desvendar a natureza das ligações existentes entre os principais fornecedores de armamentos e a burocracia militar, mensurar o verdadeiro grau de integração entre empresas fabricantes de armas e outras indústrias, avaliar o impacto da produção de material bélico na economia. O reconhecimento de tais especificidades por parte de industriais envolvidos na produção de material de defesa, a realização de Seminários abertos como este são, indubitavelmente, passos importantes para que possamos avaliar, de forma mais consequente, o significado da existência de uma Indústria Bélica em nosso país.

Neste Seminário vou me limitar a tecer considerações de caráter geral sobre como estou vendo o futuro do parque industrial bélico existente no Brasil, tomando como base alguns problemas que foram detectados nos grandes produtores de armamentos, como resultado do

---

1 - Associação Brasileira das Indústrias de Material de Defesa.

esforço de colegas e entidades que, há mais de 10 anos, vêm tentando estudar o assunto com seriedade.

Temos hoje, no Brasil, três grandes produtores de armas: o grupo ENGESA, liderado pela ENGESA ENGENHEIROS ESPECIALIZADOS S.A.; o grupo AVIBRÁS, liderado pela AVIBRÁS INDÚSTRIA AEROSPACIAL S.A. e a EMBRAER - EMPRESA BRASILEIRA DE AERONAUTICA S.A., que muitos não gostam de caracterizar como uma empresa pertencente ao parque industrial bélico. Vamos então, por isso mesmo, iniciar nossos comentários analisando o caso da EMBRAER.

Embora a EMBRAER fabrique aviões civis e militares, sua produção, excluída a "linha leve" (Série PIPER), destina-se, majoritariamente, ao setor militar. Segundo cálculos que efetuamos, relativos ao período 1970-88, excluídos os aviões da Série PIPER, o mercado militar interno e externo absorveu a maioria das aeronaves entregues pela empresa. Dos aviões fabricados das Séries BANDEIRANTE, BRASILIA, XINGU, TUCANO e XAVANTE, 51,9% foram exportados. Do total exportado, 56,6% das aeronaves destinaram-se ao mercado militar. A maioria dos aviões entregues no mercado interno foi absorvida pelo mercado militar (68,5%). Enfim, sobre o total de aeronaves vendidas nos mercados interno e externo, 62,3% foram destinadas à área militar.

Atualmente, a EMBRAER está envolvida em um único programa militar específico, o AMX, desenvolvido em conjunto com as empresas italianas AERITALIA e AERMACCHI. O programa sofreu atrasos consideráveis (10 anos entre a concepção do produto e a entrega das primeiras aeronaves), o que nos leva a questionar as reais possibilidades que o aparelho terá em termos de exportação. Até mesmo a FAB, que deveria adquirir 79 das 266 aeronaves produzidas no escopo do programa, vem sinalizando para uma provável redução de suas compras.

O atual estágio de desenvolvimento tecnológico da EMBRAER é significativo, principalmente no que se refere à sua capacidade de projetar aeronaves. Entretanto, caso a Força Aérea Brasileira, por exemplo, demandasse à empresa a concepção e construção de aviões de maior sofisticação tecnológica, o grau de resposta da EMBRAER seria extremamente limitado, face à enorme necessidade que ela teria de realização de novos investimentos. É difícil vislumbrar, hoje, capacidade para tornar a EMBRAER uma empresa produtora de aviões supersônicos, com maior capacidade de ataque que a da aeronave AMX co-produzida com os italianos. Qualquer programa com tal objetivo, exigiria recursos da ordem de 6 a 10 bilhões de dólares, para aquisição de novos equipamentos de produção, ampliação e modernização do atual sistema CAD/CAM, aquisição de novos equipamentos para ensaios e, principalmente, para construção de um túnel de vento para testes, já que o existente no CTA não possibilita a realização de ensaios visando a fabricação de aeronaves supersônicas.

É certo que outro programa especificamente militar poderá vir a ser desenvolvido pela EMBRAER nos próximos anos, fruto de decisão política. Entretanto, face à penúria de recursos existentes para que sejam atendidas as necessidades elementares (educação, saúde, habitação,...) da maioria da população brasileira, tal decisão seria, no mínimo, abominável. Assim, entendemos ser a opção mais coerente para a EMBRAER tentar consolidar e diversificar seus mercados de transporte aéreo civil regional nos próximos 15 a 20 anos. O Sudeste Asiático, a União Soviética, os países do Leste Europeu e a Europa unificada talvez venham a ser os mercados que apresentarão as melhores perspectivas para a empresa. Formuladas essas considerações sobre a EMBRAER, passemos à análise do caso ENGESA.

Antes de expor o que penso especificamente sobre o grupo ENGESA, penso ser interessante levantar algumas questões relacionadas com a imagem da Indústria Brasileira de Armamentos, gradativamente construída a partir do início da década de 70.

Na primeira metade dos anos 70, nossa produção de armamentos era incipiente, pelo menos no que diz respeito à fabricação de armas pesadas (major weapons). Em época de substituição de importações, sua evolução era ainda apresentada de forma modesta, sem o anúncio de grandes conquistas. Até aí, nada de anormal. Em 1975, começamos nossas exportações. Ora, exportar armas pesadas, todos sabemos, não é coisa simples. Tudo então começou a mudar. A partir do final da década de 70, a Indústria Brasileira de Armamentos em geral e, a ENGESA em particular, tinham "dado certo". Tudo era maravilhoso: empresas rentáveis, tecnologias de ponta dominadas, economia de divisas, caminhávamos aceleradamente para nossa independência militar e, até quem sabe, política e econômica. Nossa Indústria Bélica era um verdadeiro "sucesso", para alguns total, para outros econômico e tecnológico. Não me refiro apenas ao que aparecia na imprensa ou ao discurso de militares e industriais engajados na aquisição e produção de armas. Me refiro também aos próprios meios acadêmicos que, não por vontade própria e sim pela dificuldade de acesso às informações, eram obrigados a assistir e analisar tudo "do lado de fora". Passamos a ser os maiores exportadores de blindados sobre rodas do mundo, passamos a exportar armamentos em cifras que atingiam US\$ 3 bilhões anuais, nossa Indústria Bélica projetava uma imagem positiva do Brasil no exterior, enfim, quase todos cantavam em verso e prosa as conquistas de nossa Indústria de Armamentos no mercado internacional. A coisa chegou a tal ponto que, em 13.12.84, em discurso pronunciado sobre as Forças Armadas e as realizações do

governo no setor militar, o ex-presidente Figueiredo afirmou textualmente: "é falsa a idéia de que estamos gastando recursos vultosos em armamentos... pelo contrário, estamos ganhando dinheiro com eles... hoje, 95% dos produtos de nossa indústria de material bélico destinam-se à exportações". Antes de assumir o governo, Tancredo Neves teria se reunido com os empresários da Indústria Brasileira de Armamentos e afirmado não ser "suicida", conhecer "bastante bem o campo de atividade para saber que ele estava sendo muito adequadamente conduzido" enfim, tudo caminhava maravilhosamente". Afinal, o que interessava eram os dólares, divisas necessárias para o pagamento do serviço de nossa dívida externa e, nesse sentido, nossa Indústria Bélica, de Armamentos ou de Material de Defesa, estava cumprindo bem o seu papel. Os dólares passaram a ser a maior "defesa" de nossa Indústria de Material de Defesa. Justificar economicamente nossa Indústria de Armamentos passou a ser mais importante que justificá-la sob o ponto de vista político-militar. Só recentemente, após encerrado o conflito Irã-Iraque, o "castelo imagem" de nossa Indústria Bélica começou a desmoronar, desmoronando com ele um de seus carros-chefes, o grupo ENGESA, em particular sua empresa líder, a ENGESA ENGENHEIROS ESPECIALIZADOS S.A..

Em estudo detalhado sobre o grupo, que realizamos para o CNPq (O Desenvolvimento Industrial Bélico - Brasil no Século XXI: Ciência e Tecnologia como Variável Estratégica no Pensamento Militar Brasileiro - Tomos I e II - Rio de Janeiro, julho de 1989), chegamos à conclusão que, entre 1975 e 1985, mais de 90% dos veículos militares produzidos pela ENGESA foram exportados. Partindo de dados divulgados pela CACEX-DEPEC, concluimos, no mesmo estudo, que entre 1980 e 1987, a ENGESA ENGENHEIROS ESPECIALIZADOS S.A. exportou,

aproximadamente, 820 milhões de dólares FOB, montante equivalente a 90% das exportações realizadas, no mesmo período, pela Trading Company do grupo, a ENGEXCO (US\$ 909,174.000). Assim, aproximadamente, o montante das armas exportadas pela ENGESA no período seria equivalente a 0,4% do total das exportações brasileiras, a 0,7% de nossas exportações de produtos industrializados e a 0,8% das exportações totais de manufaturados. Não julgamos que tais resultados sejam desprezíveis. Ao contrário. Entretanto, são bem inferiores a números tantas vezes publicados pela imprensa sobre o desempenho da empresa. Isso, todavia, não é o mais importante. Nem mesmo o saldo comercial da empresa em suas transações com o exterior é suficiente, ou seria suficiente, para caracterizá-la como "sucesso econômico". Entre 1983 e 1987, por exemplo, segundo dados da CACEX-DEPEC, o excedente comercial da empresa (exportações menos importações) foi da ordem de US\$ 450.009.000, valor extremamente significativo se considerado isoladamente. Acontece, que quando só nos reportamos a excedentes comerciais, esquecemos de contabilizar todos os dados relativos a estímulos de ordem fiscal e creditícia que gozam as empresas exportadoras. Todas as empresas produtoras de armamentos foram beneficiadas com estímulos de ordem creditícia e fiscal ao longo dos últimos 20 anos. Sem dúvida, as mais favorecidas foram as empresas que destinaram a maior parte das armas fabricadas ao mercado militar externo. Sem desconsiderar o dinamismo dessas empresas no que diz respeito à capacidade de concepção, fabricação e exportação de armamentos convencionais, cabe observar que parte da competitividade via preço dos armamentos exportados foi obtida em função de todo o sistema de incentivo às exportações montado em nosso país a partir da segunda metade dos anos 60. A ENGESA, mesmo sendo "exportadora intensiva", mesmo gozando de estímulos creditícios e fiscais de toda ordem, já acumulava, em

dezembro de 1988, uma dívida de curto prazo da ordem de US\$ 247.942.000 e uma dívida de longo prazo equivalente a US\$ 154.163.000, caminhando a passos largos para a insolvência e sepultando seu rótulo de "sucesso econômico". Todavia, o que mais chama minha atenção no caso da ENGESA não é a questão econômico-financeira e sim o fato de ser uma empresa quase que totalmente voltada para o exterior.

Quando analisamos os dados da empresa, pelo menos os relativos à década de 80, como já mencionamos anteriormente, é mínimo o valor de suas receitas obtido em função de vendas realizadas no mercado militar interno.

Segundo dados do Instituto de Estudos Estratégicos de Londres (IISS. The Military Balance 1987-1988. London, 1987, pp. 182/183), em 1985, o Exército Brasileiro possuía 160 veículos EE-9 Cascavel e o Corpo de Fuzileiros Navais, 6 unidades. No mesmo ano, o Exército possuía 150 unidades EE-11 Urutu e o Corpo de Fuzileiros Navais, 6 veículos Urutu adaptados às suas funções. De acordo com o SIPRI de Estocolmo, a ENGESA teria exportado e, efetivamente entregue no exterior, 1803 EE-9 Cascavel, 1006 EE-11 Urutu, 312 EE-3 Jararaca e 300 EE-17 Sucuri, no período 1975-85. Ora, mesmo tomando esses dados com a cautela necessária, ou seja, admitindo que não correspondam totalmente à realidade, as Forças Armadas Brasileiras teriam adquirido da ENGESA apenas 8,4% dos veículos entregues pela empresa num período de 10 anos, no caso dos EE-9 Cascavel, e 13,4% no caso dos EE-11 Urutu. Os veículos Jararaca e Sucuri, caso sejam corretos os dados do SIPRI, destinaram-se totalmente ao mercado militar externo. Da mesma forma, estamos em setembro de 1989 e, até o momento, o Exército Brasileiro não adquiriu nenhuma unidade do tanque de 40 toneladas, EE-T1 Osório, o "grande lançamento" da ENGESA para os anos 80/90. Ora

me pergunto: se estamos discutindo sobre nossa Indústria de Defesa, qual o real significado da ENGESA para a defesa de nosso país? Até hoje não entendi muito bem como nossas Forças Armadas, em especial nosso Exército, encaram essa questão.

Talvez, para nossas Forças Armadas, o fato da ENGESA exportar mais de 90% de sua produção seja entendido como importante demonstração da potencialidade de nossa indústria de defesa ou como expressão para projeção de nosso país no exterior. Mas o que significa, realmente, a ENGESA para nossas Forças Armadas? Sendo uma Indústria de Material de Defesa, não deveria atender prioritariamente às nossas necessidades? Se não necessitamos de tanques, canhões, veículos militares sobre rodas, como explicar, política e militarmente, a ENGESA? O conceito de MOBILIZAÇÃO INDUSTRIAL não se aplica no caso. A máxima "se queres a paz, prepara-te para a guerra" também não. Na minha cabeça, essas questões não estão claras. Queiramos ou não, a ENGESA ENGENHEIROS ESPECIALIZADOS S. A. existe. O grupo ENGESA existe. Há pouco tempo atrás, a empresa empregava mais de 5 mil trabalhadores. Com a crise que está atravessando, vem reduzindo substancialmente o número de empregos. São milhares de pessoas que gravitam em torno da empresa. Não tenham dúvidas: os trabalhadores da ENGESA são os maiores prejudicados com sua crise. Diretamente pagarão a conta com a perda de seus postos de trabalho. Indiretamente, com o restante da sociedade brasileira, pagarão a conta com prováveis perdões que serão dados por órgãos do governo às dívidas da empresa (FINEP, FINAME, BNDES, entre outros) e, quem sabe, até pela constituição de algum tipo de "Fundo" para sua recuperação.

Entretanto, no caso da ENGESA, nenhuma solução será eficaz sem um debate amplo sobre sua importância para o país. De nada adiantarão perdões ou Fundos se, passada a

crise, tudo continuar como antes. Analisar a ENGESA ou qualquer outra empresa fabricante de armas, apenas sob a ótica da rentabilidade capitalista não é suficiente. "Defesa" custa caro e somos, apesar de 9a. potência industrial do mundo ocidental, um país de miseráveis. Enquanto não se estabelecer na sociedade brasileira um debate amplo sobre esta questão, outros "casos ENGESA" ocorrerão, aliás, já estão ocorrendo. Todavia, caso tais debates não ocorram rapidamente e tudo continue como até agora, a ENGESA, antes de dar início à realização de novos projetos, deverá passar por um processo de saneamento financeiro e tentar rentabilizar os investimentos efetuados para o desenvolvimento de seu tanque médio de batalha, o EE-Tí Osório, o que não será fácil face à redução do comércio internacional de armas, agravada com o fim do conflito Irã-Iraque.

Vou aproveitar algumas considerações formuladas quando da análise do caso ENGESA, para colocar determinadas questões que considero extremamente relevantes.

De uns anos para cá, como resultado de algumas pesquisas realizadas por acadêmicos, sindicatos e entidades não-governamentais, desmistificamos números que eram apresentados à sociedade como comprobatórios do "gigantismo" da Indústria Brasileira de Armamentos, denunciámos o "exagero" que sempre permeou as informações sobre o assunto. Da mesma forma, avançamos um pouco no que diz respeito à questão dos gastos militares brasileiros. Entretanto, com relação aos gastos militares, considero que necessitamos avançar mais. O que são, efetivamente, gastos militares? Em função da própria estrutura das Forças Armadas brasileiras, não basta somar os orçamentos da Marinha, Exército e Aeronáutica, converter o resultado para dólares e compará-lo com números divulgados por fontes internacionais (IISS,

SIPRI, USACOA, ONU,...). Isto porque existem outros órgãos envolvidos com a área militar (EMFA, ESG, SADEN,...). Além disso, se admitirmos que a Indústria de Defesa tem especificidades basicamente militares, devemos ou não contabilizar como gastos militares todos os auxílios e benefícios concedidos pelo governo a essa Indústria? é ou não é válido fazer esse tipo de cálculo? Espero que com a ampliação dos debates sobre a questão militar, esses pontos venham a ser exaustivamente discutidos.

No que diz respeito às empresas do grupo AVIBRÁS, vamos nos reportar somente à empresa líder do grupo, no caso à AVIBRÁS INDÚSTRIA AEROSPACIAL S.A., responsável, em 1987, por cerca de 87,40% das receitas totais do grupo AVIBRÁS, segundo o Balanço Anual 1988, da Gazeta Mercantil.

Criada em 1961, a empresa era quase que totalmente voltada "para dentro", até o início dos anos 80. A virada "para fora" começou em 1982, quando suas exportações corresponderam a cerca de 6,6% de seu faturamento líquido. Em 1985, suas exportações já eram responsáveis por 61,4% de seu faturamento líquido, percentual que atingiu a cifra de 83,1%, já em 1987. O carro-chefe das vendas da AVIBRÁS foi o Sistema Astros II, maciçamente exportado para o Iraque durante o conflito do Golfo Pérsico.

Terminada a guerra Irã-Iraque, a AVIBRÁS mergulhou em profunda crise, reconfirmando a fragilidade a que ficam expostas empresas produtoras de armas, especialmente de países pobres como o nosso, quando a produção é quase que totalmente destinada ao mercado externo. Mais uma vez, os primeiros atingidos foram os trabalhadores. Dos 5.465 empregados da empresa em dezembro de 1986, sobravam 2.600 em março de 1989. A nona maior exportadora brasileira em

1987 (mais de US\$ 320 milhões), prêmio DESTAQUE da ABIMDE, desmoronava e tentava captar, junto a bancos privados e estatais, verbas para pagamento de funcionários e fornecedores. Segundo noticiário da imprensa, a dívida da AVIBRÁS era da ordem de US\$ 160 milhões em março de 1989, ao que parece, apenas a dívida de curto prazo a ser paga até julho de 1989 (FOLHA DE SÃO PAULO, 22.03.89. B-4).

Embora profunda, a crise da AVIBRÁS não é tão séria quanto a da ENGESA. A AVIBRÁS está engajada nos Programas de Reaparelhamento do Exército, especificamente no que diz respeito à FT-90, devendo fornecer uma série de Centrais Diretoras de Tiro (EDT-FILA) para defesa antiaérea. Assim, a médio prazo, caso mantido um certo ritmo de produção, a empresa terá mais fôlego, inclusive para redesenhar o perfil de sua dívida, mais interna que externa. Devo ressaltar, entretanto, que minhas considerações são preliminares, baseadas no que aconteceu, está acontecendo e em cenários que apontam, a curto e médio prazos, para uma redução do comércio internacional de armamentos.

Os casos analisados, da EMBRAER, ENGESA e AVIBRÁS, apontam para a necessidade de ampliar os debates sobre a questão militar. Interrogações não faltam. Como são encaradas as três empresas no que diz respeito a "interesses de defesa"? O que está acontecendo no Brasil de hoje e qual sua política de defesa? Existe uma política brasileira de defesa? Como pensam as Forças Armadas essa política?

Temos a impressão de que cada Força está caminhando para um lado. Não sabemos, por exemplo, em até que ponto a reestruturação do Exército (FT-90, 2010,...) está articulada com a política de defesa da Marinha, com a política de defesa da Aeronáutica, supondo que tais

"políticas" efetivamente existam. Para que possamos pensar sobre o futuro da Indústria Bélica, desse Parque Industrial Bélico existente, temos que pensar primeiro que "defesa" é desejada pela sociedade brasileira, como implantá-la, quanto custará, enfim, se "o esforço desejado nacional de defesa" valerá ou não a pena. Chegar a tal ponto é fundamental se, efetivamente, desejamos construir uma sociedade democrática, apagando de vez as marcas de décadas de autoritarismo. Armamentos custam muito dinheiro, mesmo quando produzidos internamente. E a cada dia que passa, maiores são as dificuldades para produzi-los, principalmente em um país como o nosso, com uma enorme dívida social a pagar. Vejamos o que está acontecendo na área aeroespacial.

Ao que nos parece, excluído o Programa AMX, o Ministério da Aeronáutica considera como prioritários dois outros programas: ampliação do Sistema DACTA (SISDACTA) e a Missão Espacial Completa Brasileira (MECB).

Para ampliação do SISDACTA (controle do tráfego aéreo), já podemos contar com uma maior participação de indústrias implantadas no país, que produzem determinados equipamentos sob licença. A ELEBRA SISTEMAS DE DEFESA é uma dessas empresas, trabalhando com tecnologia francesa da THOMSON C.S.F.. A MICROLAB e a TECNASA, apesar de periféricas, também poderiam vir a participar da ampliação do SISDACTA. O grosso, entretanto, teria que ser importado, não sabemos a que custo.

Quanto à Missão Espacial Completa Brasileira, os problemas são ainda mais sérios. Desde o início do Programa Espacial Brasileiro, o componente militar prevaleceu. Ao invés de adotarmos combustível líquido, optamos pela adoção de combustível sólido. Tal opção demonstrou, de saída, uma visão de possível utilização

militar futura de subprodutos da MECB. Escolhendo o combustível sólido, teríamos maior capacidade de estocagem e de pronta utilização em futuros mísseis de médio alcance que pudéssemos vir a desenvolver. A MECB está atrasada e com uma série de problemas de difícil solução. O prosseguimento da Missão está exigindo esforços consideráveis na área de P&D. Diversos Institutos de Pesquisa estão participando do Programa. Os projetos mais avançados estão sendo desenvolvidos pelo CTA e o IPqM (combustíveis, sensores, sistemas inerciais de navegação, etc.). Tais projetos poderão, não só contribuir para o desenvolvimento da MECB, mas também para acelerar o processo de fabricação de mísseis táticos em nosso país. Entretanto, outras dificuldades existem. São salvaguardas internacionais de peso, dificultando, cada vez mais, a aquisição de tecnologias no exterior que possam ser utilizadas para a fabricação de mísseis táticos ou balísticos, ou mesmo para construção de Veículos Lançadores de Satélites (VLS), objetivo "oficial" da Missão Espacial Completa Brasileira.

Em 1987 foi divulgado o MISSILE TECHNOLOGY CONTROL REGIME, um Protocolo patrocinado pelos EUA - ao qual aderiram França, Inglaterra, Alemanha Ocidental, Canadá, Itália, Japão, Bélgica, Áustria e Suécia - para restringir a venda de tecnologias "sensíveis" no setor aeroespacial a países do Terceiro Mundo. O Protocolo visa reduzir as possibilidades de desenvolvimento em países do Terceiro Mundo de foguetes com raio de alcance de 300 km ou mais e capacidade de transportar cargas úteis de 500 kg. Sua colocação em prática afeta profundamente as pretensões brasileiras, não só na área aeroespacial, mas em diversas outras, fundamentais para o desenvolvimento industrial bélico.

Todos nós sabemos que investimos muito pouco em C&T. No período 1980/88, a dotação final do orçamento da União

para Ciência e Tecnologia jamais alcançou 1% de nosso Produto Interno Bruto. Entretanto, de acordo com cálculos que efetuamos para o CNPq (O Desenvolvimento Industrial Bélico - Brasil no Século XXI: Ciência e Tecnologia como Variável Estratégica no Pensamento Militar Brasileiro - Tomos I e II - Rio de Janeiro, julho de 1989), em 1988 cerca de 12% dos recursos da União destinados a C&T foram alocados em projetos de interesse militar. Imaginem, face às dificuldades que apontamos, que exigem intensificação de programas específicos de P&D, quanto destinaremos de nosso minúsculo orçamento à área militar.

Não estamos, por princípio, fazendo juízo de valor. A coisa não deve caminhar por aí. Achamos sim que, se estamos preocupados com a construção da democracia neste país, devemos analisar os projetos de interesse militar a partir de uma discussão ampla, envolvendo todas as instituições representativas da sociedade brasileira, sobre quais são efetivamente os interesses primordiais e nacionais de defesa. Temos os elementos para colocar na mesa. Não dá mais para ficar tentando justificar a existência de nossa Indústria Bélica a partir de prováveis benefícios econômicos por ela gerados, a partir do "spin off" que representa essa Indústria para a esfera civil, a partir da quantidade de empregos que ela gera ou, o que é pior ainda, ressaltando a todo momento que tudo que é da área militar dá certo, contrapondo o "dar certo da área militar" ao "não dar certo da área civil". Este último argumento, inclusive, só serve para continuar a colocar o militar de um lado e o civil do outro, quando todos são brasileiros.

Inúmeros projetos que foram iniciados no país, desde a década de 70, desde a formulação do I PBDCT (Plano Básico de Desenvolvimento Científico e Tecnológico), voltados para a área militar, não deram certo. Até hoje, por exemplo, não conseguimos fazer um míssil. O PIRANHÁ,

que foi anunciado como uma maravilha, que seria guiado por infra-vermelho e que, em diversas oportunidades, foi anunciado como pronto, não deu certo, jamais sendo produzido em escala industrial. Existem outros exemplos de insucessos. Por outro lado, inúmeros programas militares deram certo. O mesmo pode ser verificado na área civil. Enquanto as Forças Armadas ficarem de um lado e o resto da sociedade de outro, não vamos chegar a nada. É a sociedade em seu conjunto que tem que definir que "defesa" queremos. Como toda "defesa" tem um custo, caberá todos os cidadãos avaliá-lo. Não se trata de um sonho. Trata-se de um desejo, creio, de todos aqueles que, efetivamente, querem ver consolidada a democracia em nosso país.