

## A DINÂMICA RECENTE DO SETOR DE DEFESA NO BRASIL: ANÁLISE DAS CARACTERÍSTICAS E DO ENVOLVIMENTO DAS FIRMAS CONTRATADAS

**Flávia de Holanda Schmidt**

Técnica de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos e Políticas Setoriais de Inovação, Regulação e Infraestrutura (Diset) do Ipea.

**Lucas Rocha Soares de Assis**

Pesquisador do Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais (INEP).

Ao longo da última década, a indústria de defesa tem obtido, de modo mais consistente, relevância na pauta das políticas públicas do governo brasileiro, entre as quais cabe destaque para a Política Nacional da Indústria de Defesa (PNID), de 2005, a Estratégia Nacional de Defesa (END), de 2008, e o Plano Brasil Maior (PBM), de 2011. O processo de revitalização em curso não apenas possui amparo em documentos governamentais e legislação como também é um projeto que se encontra efetivamente em curso no setor produtivo em decorrência de demandas do Ministério da Defesa (MD), como se observa por meio de alguns projetos de desenvolvimento e produção. De fato, dados recentes indicam que, em 2013, o Brasil terá o 12º maior orçamento de aquisições em defesa do mundo. Para o país, entretanto, não é condição suficiente para a defesa nacional que as Forças Armadas tenham equipamentos modernos e militares hábeis em operá-los: é necessário que o país detenha o conhecimento tecnológico que possibilite a produção destes equipamentos em território nacional, bem como as condições para o seu constante aperfeiçoamento e a introdução de inovações no setor. Considerando ainda que o MD, ao ser o comprador principal – quase único – do setor no país, pode exigir atributos que visem ao desenvolvimento de uma indústria de características microeconômicas diferenciadas, este texto tem como objetivo oferecer informações sobre as contratações empreendidas entre 2001 e 2010 pelo MD e organizações subordinadas para a aquisição de material de defesa e analisa características selecionadas das firmas fornecedoras de produtos de defesa no Brasil. A partir de uma base de dados construída no Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) com dados do ComprasNet extraídos do Sistema Integrado de Administração de

Serviços Gerais (SIASG) para o período 2001-2010, foram identificadas 7.619 firmas fornecedoras de bens típicos de defesa. Como os relatórios extraídos identificavam o Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) do fornecedor, foi possível associar as firmas fornecedoras do governo ao banco de dados existente no Ipea, no qual constam informações identificadas provenientes da Relação Anual de Informações Sociais (Rais), do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), e da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC). A associação destas diferentes bases permite assim conhecer algumas características de interesse deste conjunto de firmas que forneceram produtos de defesa para unidades do MD entre 2001 e 2010. A hipótese central deste estudo, de que as firmas contratadas pelo MD teriam atributos individuais diferenciados, foi testada por meio de estatísticas descritivas e de um modelo econométrico. Assim, no período 2001-2010, constatou-se que apenas um percentual pequeno do total de aquisições realizadas pelo MD e pelas Forças Armadas foi de produtos típicos de defesa: na média 3% no período, tendo o ápice sido atingido em 2010, com 6,2% dos contratos nacionais. Outro aspecto que os dados revelam é que, entre as aquisições de produtos típicos de defesa, embora as firmas industriais sejam numericamente pouco significantes entre o número de firmas contratadas ao longo do período, a maior parte do valor foi despendida em compras atendidas por firmas industriais. Em relação ao porte das firmas contratadas, evidenciou-se, como esperado, que a maior parte dos contratos é acordada com firmas de médio e grande portes. Não obstante esta constatação, a participação de micro e pequenas empresas tem se expandido de forma significativa. Verificou-se ainda neste

trabalho uma expressiva concentração das aquisições de produtos de defesa no que diz respeito aos grupos de material mais adquiridos no período e à distribuição espacial das firmas contratadas. Quanto aos grupos de materiais, os dez mais adquiridos responderam por 95% do valor total das aquisições analisadas, sendo que o primeiro (munições e explosivos) respondeu por quase 30% deste valor. Na análise da “geografia” das compras governamentais, foi evidenciado que os fornecedores de produtos típicos de defesa estão concentrados na região Sudeste, que respondeu por 87% do valor total fornecido no período. Outro aspecto revelado nas análises foi a intensidade tecnológica das firmas industriais contratadas pelo MD: 80% do valor empenhado foi destinado a firmas de alta ou média-alta intensidade. Adicionalmente verificou-se a inserção internacional desse grupo de firmas. Apenas um número pequeno de firmas realizou atividades de exportação (2,6%) ou importação (6,5%). O número de produtos exportados e de países de destino é, contudo, baixo: 59% das firmas exportam entre um e cinco produtos e 64% exportam para entre um e cinco países diferentes. Na análise econométrica, os resultados da regressão em *cross-section*, feita para o ano de 2010, associam algumas características de interesse e o valor total dos contratos obtidos pelas firmas neste ano. Os resultados indicam que em 2010 os valores totais de contratos obtidos pelas firmas foram positivamente associados com características microeconômicas que estão relacionadas com o estabelecimento de uma Base Industrial de Defesa (BID) sustentável e competitiva. Além disso, e considerando que foi ao longo da década de 2000 que a questão da capacitação tecnológica da indústria de defesa foi mais intensamente reinserida na pauta de políticas públicas no país, os resultados obtidos para 2010 indicaram que o MD tem tido sucesso na sua política de contratação, pois a atividade exportadora, a renda média dos trabalhadores e a participação de mercado das firmas foram consideradas significantes e positivamente associadas com a variável dependente. Apenas a variável “porte” teve comportamento diferente do esperado, pois os resultados sugeriram que firmas menores são mais propensas a ter maiores valores anuais de contratos, contrastando com a expectativa teórica de que economias de escala fossem importantes no setor. Três variáveis também não foram significantes no modelo de 2010: “% de pessoal ocupado com nível

superior”, “tempo de estudo médio” e “idade da firma”. A análise aqui empreendida indicou que, *a priori*, as firmas contratadas reúnem recursos e competências distintas. Mesmo diante dessas indicações de resultados positivos das políticas para o setor, é preciso que se mantenha atenção a alguns pontos adicionais, considerados essenciais para o desenvolvimento da indústria de defesa no país: a manutenção de um fluxo de demanda regular e suficiente para garantir a sustentabilidade das firmas dedicadas ao setor, o fomento a capacidades científicas e tecnológicas suficientes para o desenvolvimento endógeno e para a efetiva absorção nos processos de transferência de tecnologia previstos nas aquisições internacionais e políticas educacionais e de formação e retenção de capital humano para o setor. Por fim, são feitas algumas sugestões de estudos para aprofundar o entendimento sobre o tema tratado neste trabalho.

## SUMÁRIO EXECUTIVO