



EXPORTAÇÃO: OS NEGÓCIOS COM OS ARMAMENTOS “MADE IN BRAZIL”

Roberto Lopes

Jornalista da Revista “Veja” e correspondente para o Brasil da Revista “Tecnologia Militar”.

Durante os últimos dez anos, a fabricação de equipamentos militares expandiu-se como poucos setores da indústria brasileira.

Até meados dos anos 60, todas as linhas de produção de armamentos estavam reunidas em três velhos arsenais e 11 fábricas do Exército, no Arsenal de Marinha do Rio de Janeiro e na Base Aérea do Galeão — onde eram construídos pequenos aviões de treinamento, com tecnologia estrangeira.

Em 1969 uma fábrica de São Paulo realizava os testes finais no primeiro carro blindado brasileiro — o Urutu —, o Arsenal de Marinha construía seis navios de patrulha costeira — os primeiros de 13 navios de combate a serem fabricados até 1980 —, e a Força Aérea mostrava-se otimista com a criação da Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A. — EMBRAER.

Hoje a indústria de equipamentos militares movimenta 55 empresas privadas, empregando 17.000 pessoas em vários estados. Em 1979 esse complexo de fábricas rendeu aproximadamente sete bilhões de cruzeiros, mas se forem incluídas as companhias que fornecem materiais como uniformes, calçados e itens acessórios, o número de trabalhadores envolvidos na produção de equipamentos para defesa sobe para 100 mil, e os ganhos do ano passado chegam a cerca de 30 bilhões de cruzeiros.

A SOLUÇÃO É EXPORTAR

No último ano os equipamentos militares ficaram com o quinto lugar na relação de manufaturados brasileiros mais exportados. Essas vendas para outros

países — na América do Sul, África e Oriente Médio — representaram 400 milhões de dólares. As indústrias brasileiras hoje fabricam desde uniformes, capacetes, rádios de campanha e armas de mão, até mísseis, tanques, navios de combate e aviões de patrulhamento naval. Essas companhias sabem que a rentabilidade de seus negócios está no mercado externo — já que as Forças Armadas brasileiras dispõem de poucos recursos para a renovação de seu material —, e lançam-se de maneira cada vez mais competitiva nessa difícil área de concorrência.

Equipamentos de boa qualidade, a preços mais acessíveis e sem as implicações políticas que muitas vezes acompanham os negócios feitos nas grandes potências — esses parecem ser os três fatores que garantem a colocação dos produtos brasileiros.

Um Cascavel da ENGESA ou um tanque X1-A2, de 20 toneladas, da Bernardini, estão no mercado ao preço de 400 mil dólares por unidade. Um Xavante da EMBRAER — incluindo peças de reposição e o treinamento da tripulação — fica por um milhão de dólares.⁽¹⁾ Esses preços, razoavelmente mais baixos do que os dos blindados e aviões americanos, franceses, ingleses, alemães ou austríacos, servem para contrabalançar a menor tradição e fama do material bélico nacional no mercado estrangeiro.

Por outro lado, o sucesso dos fabricantes brasileiros desperta a iniciativa — ou concorrência — de países vizinhos como a Argentina e a Colômbia, que, a princípio, tentam penetrar em dois de nossos melhores mercados, a América do Sul e a África. A Argentina tentou, sem sucesso, colocar os seus aviões de combate Pucará na Mauritània, mas parece que conseguirá vendê-los à Força Aérea da Venezuela. Já os colombianos, que têm uma pequena indústria de armamentos sob o controle do Ministério da Defesa, preparam-se para oferecer equipamento leve de infantaria.

VENDAS NO TOGO, NO CHILE, NA LÍBIA...

1 — Equipamento Terrestre

A década de 80 começa promissora para os fabricantes brasileiros de armamentos. China e Zâmbia demonstraram interesse em adquirir equipamentos militares terrestres.

Uma comitiva militar chinesa visitou as fábricas paulistas da ENGESA e da Bernardini e, extraoficialmente, foi anunciada a venda de 2.000 blindados sobre rodas dos tipos Urutu e Cascavel — equipados com canhões de 90 mm —, para o Exército chinês. Os visitantes, chefiados pelo oficial engenheiro Zhang Ping, ficaram particularmente interessados, na empresa Bernardini, pelo carro de combate leve X1-A2, produto da restauração de velhos tanques brasileiros. Motivo: as forças blindadas chinesas dispõem ainda de dezenas de obsoletos T-34s — fabricados pela União Soviética durante a II Guerra, ou construídos na China com planos soviéticos.

⁽¹⁾ Preços aproximados no segundo semestre de 1979.

Outra novidade aconteceu há algumas semanas, quando o Governo da Zâmbia manifestou o interesse de adquirir equipamento militar fabricado no Brasil para seu Exército. Esses negócios, se concretizados, terão grande significado para a indústria nacional, pois a Zâmbia é um país da "linha de frente" na África Negra — isto é, um país localizado em área de grande tensão internacional e a China, uma das maiores potências militares do mundo.

2 — Equipamento Naval

Este é o setor menos desenvolvido para a exportação. Apesar dos estaleiros nacionais estarem já razoavelmente aparelhados para a construção de navios mercantes, há pouca disposição de se aceitarem encomendas militares. E essa situação se explica por vários motivos. Um deles são os altos investimentos necessários à infraestrutura de construção de navios de combate. Outro é a falta no País dos projetos específicos que requerem essas unidades. Em terceiro pela concorrência de tradicionais fabricantes de embarcações militares dos Estados Unidos, Inglaterra, França, Espanha, Itália e Alemanha.

Ainda assim, oficiais das Marinhas de Guerra da Colômbia e do Peru, já embarcaram nos navios de patrulha fluvial construídos no Arsenal de Marinha do Rio de Janeiro, para a força naval brasileira da Amazônia. Esses barcos, de 700 toneladas, dispõem de canhões, metralhadoras, um helicóptero e lanchas de desembarque. Em tempo de paz estão equipadas com hospitais e laboratórios para o atendimento às populações ribeirinhas, em tempo de guerra podem transportar tropas de desembarque.

Também no Rio, os estaleiros da MacLaren já estão na fase de testes com as primeiras de 15 lanchas patrulheiras encomendadas pela Marinha de Guerra do Chile. Nesses barcos, de alta velocidade — armados com lança-granadas e metralhadoras —, foram empregados os princípios das "lanchas-voadeiras" — para competições esportivas. As provas iniciais de mar mostraram problemas de excessiva vibração nos cascos dessas unidades, e elas foram recolhidas à carreira para reparos.

Além dessas encomendas, outras, mais simples, podem ser aceitas por alguns estaleiros brasileiros — como as de navios auxiliares ou, até mesmo, petroleiros de esquadra, que não exigem tantos requisitos militares.

3 — Equipamento Aéreo

O "boom" da indústria aeronáutica brasileira, ocorrido nos anos 70 vai, gradativamente, produzindo maiores resultados na área militar. Dos aviões de transporte, de treinamento primário, e dos jatos de combate fabricados sob licença, passamos agora à era dos treinadores avançados — passíveis de serem transformados em "attackers" eficientes —, passamos aos caças de concepção nacional.

Na última década o Brasil exportou muito mais aeronaves de uso comercial do que aparelhos de emprego militar. O enorme sucesso no comércio para civis do

Bandeirante — um cargueiro leve que nasceu apadrinhado pela FAB —, levou a EMBRAER a desenvolver com mais lentidão as diversas versões de carga geral, transporte de tropas, aerofotogrametria e patrulhamento naval, que poderiam interessar às forças aéreas e navais estrangeiras. Enquanto isso, as demais empresas do setor, menores — como a Aerotec e a Neiva —, produziam monomotores de aceitável emprego militar mas que nada possuíam de especial ou inovador. Além destes tipos, os aviões de combate da Macchi italiana fabricados sob licença, os nossos Xavantes, são também aparelhos de difícil colocação no mercado, por sua pouca originalidade

Ainda assim, um estudo de vendas possibilitou a exportação de treinadores primários para o Paraguai, a Bolívia e o Chile que acabou por adaptar seus T-25s para missões contra-guerrilha e de apoio leve ao solo, comprando foguetes brasileiros. Os Xavantes foram adquiridos pelo Togo (3) e pelo Paraguai (12) — que vão poder agora formar suas primeiras unidades de aviação de combate a jato. A Bolívia, que encontrava dificuldades para renovar seu material de guerra aérea — e chegou a comprar quatro velhos caças do tipo Sabre — também optou pelos Xavantes da EMBRAER.

Há cerca de dois anos, no entanto, as perspectivas de exportação de aeronaves militares brasileiras tiveram novo impulso, com duas novidades apresentadas pela EMBRAER: um avião de patrulhamento marítimo — o EMB-111 —, e um aparelho de treinamento avançado — o EMB-312.

O EMB-111 é a versão de vigilância naval do famoso Bandeirante, e nasceu do esforço de técnicos da Força Aérea e da EMBRAER, depois de apresentados os relatórios da comissão encarregada de escolher o avião que substituiria os já alquebrados P-2Es Neptunes. Os diversos modelos americanos, franceses e ingleses para combate anti-submarino, eram de tal porte e sofisticação que exigiriam um gosto muito superior ao previsto pelo Governo brasileiro. E a solução nacional, "ajeitada", sem dúvida, saiu-se melhor do que o esperado.

O grande teste para os "Bandeirulhas", foi seu emprego pela Marinha chilena em dezembro de 1978, durante o episódio do Canal de Beagle. Equipados com dispositivos anti-gelo — exigência do comprador —, os Bandeirantes de patrulha naval foram perfeitos nas missões de vigiar os movimentos da esquadra argentina nas imediações do canal. Assim, no segundo semestre de 79, apresentaram-se outros interessados no avião, como o Uruguai, que mandou três de seus oficiais aviadores tirarem cursos de pilotagem no 1º Esquadrão do 7º Grupo de Aviação, sediado em Salvador e equipado com os P-95s.

O EMB-312, ou T-27 — na nomenclatura oficial — é o primeiro avião de treinamento fabricado no Brasil de acordo com especificações técnicas fornecidas pelo Ministério da Aeronáutica. Além dessa vantagem, ele pretende superar seus mais fortes concorrentes — o Mentor americano e o Pilatus suíço —, corrigindo as deficiências dos últimos treinadores nacionais e estrangeiros adquiridos pela FAB. Isso a começar pelo fato de ser um turboélice — importante para um tempo de economia de combustível. Outro ponto de destaque é que o T-27 volta a apresentar a cabine em tandem, eliminando os assentos lado a lado, comprovadamente prejudi-

ciais em missões de instrução — pois dificultam o voo em formação, e inibem o aluno que tem, a seu lado, o instrutor.

Segundo os cálculos de marketing feitos pela EMBRAER, nos próximos dez anos o mundo absorverá cerca de três mil aparelhos de treinamento militar do tipo do T-27. O que é mais do que um incentivo. Além disso, os recentes entendimentos mantidos pelos comandos das forças aéreas do Brasil e da Argentina, fazem crer que os planos de produção do T-27 podem andar mais depressa com encomendas por parte da Fuerza Aerea Argentina.

Hamilton H. Borras
General de Exército RI (EUA)