



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GESTÃO PÚBLICA E COOPERAÇÃO
INTERNACIONAL

AARON CAMPOS MARCELINO

**REGIME ESPECIAL TRIBUTÁRIO PARA A INDÚSTRIA DE DEFESA: uma análise
do período 2012-2019**

João Pessoa

2019

AARON CAMPOS MARCELINO

**REGIME ESPECIAL TRIBUTÁRIO PARA A INDÚSTRIA DE DEFESA: uma análise
do período 2012-2019**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Gestão Pública e Cooperação Internacional da Universidade Federal da Paraíba (UFPB) como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Gestão Pública e Cooperação Internacional

Área de Concentração: Ciência Política

Orientador: Prof. Dr. Marcos Alan S. V. Ferreira

João Pessoa

2019

Dedico este trabalho aos meus pais.

AGRADECIMENTOS

Dedico meus agradecimentos primeiramente à minha mãe, Valeska de Oliveira Campos, por todo carinho, atenção e zelo, e por sempre garantir que nada me faltasse. Ao meu pai, Marcelo de Oliveira Campos, quem sempre me aconselhou, orientou e por estar sempre presente mesmo distante. Aos dois por todos seus ensinamentos e valores transmitidos que fazem de mim hoje a pessoa que eu sou.

Ao meu professor e orientador, Marcos Alan S. V. Ferreira, por toda sua atenção, serenidade, confiança ao longo do desenvolver dos meus estudos e da minha dissertação. Ressalto a sua dedicação e paciência por ter aceitado se aventurar comigo em um tema que lhe era pouco familiar, sendo este um desafio que o senhor superou com louvor. Nossa relação prova que mesmo áreas diferentes encontram meios de se adaptar, de dialogar e de se aprimorar.

Aos meus professores do PGPCI por todo seu esforço em tornar o multidisciplinar, interdisciplinar. Graças a vocês vejo que há problemas públicos interligados, desde o nível internacional ao local, cabendo a nós refletir e buscar solucioná-los. Aos meus colegas e amigos do PGPCI por estarem dividindo comigo este dever e, acima de tudo, seu companheirismo, ensinamentos e amizade.

Aos meus estimados amigos Gary Rainer e Ana Carolina de Oliveira Assis, pela amizade que remonta desde a nossa graduação em Relações Internacionais e por até hoje sempre me ajudarem, me aconselharem e apoiarem ao longo dos meus estudos e desenvolvimento pessoal.

Aos professores, colegas e amigos do Grupo de Pesquisa em Estudos Estratégicos e Segurança Internacional (GEESI/UFPB), em especial ao professor, antigo orientador, professor Augusto Teixeira W. M. Júnior, por sempre ter me dado apoio e por, de certa forma, continuar me orientando.

Ao Programa de Financiamento de Bolsas CAPES/BRASIL pela oportunidade e apoio para a realização da minha pesquisa.

“Intelligence is the ability to adapt to change.”
(Stephen Hawking)

RESUMO

Nas últimas duas décadas ocorreram avanços no trato de questões relacionadas à segurança e defesa nacional. Ainda nos dias de hoje, é um imperativo estratégico o desenvolvimento de capacitações tecnológicas independentes, conforme apontado pelos principais documentos oficiais do governo brasileiro, como a Política Nacional de Defesa (PND) e a Estratégia Nacional de Defesa (END). A END aponta para a necessidade de um processo de revitalização para o setor da Base Industrial de Defesa (BID), cuja responsabilidade é garantir a capacidade operacional das Forças Armadas (FFAA) através da produção e fornecimento contínuo de equipamentos e materiais de defesa, como também o desenvolvimento de tecnologias avançadas de forma independente. Uma das diretrizes demandava a criação de um arcabouço jurídico especial para o setor, o que se traduziu no Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa (RETID), regulamentado pela Lei nº 12.598/2012. Tal regime garante, através de critérios estabelecidos na lei, a suspensão da taxa ou conversão à alíquota zero de Cofins e Cofins-Importação, PIS/Pasep e PIS/Pasep-Importação, e suspensão ou isenção de IPI, para as Empresas Estratégicas de Defesa (EED) e pessoas jurídicas preponderantemente fornecedoras de EED. Com isso, se busca incentivar as empresas atuantes no setor da BID e desonerar a cadeia produtiva, a fim de tornar as empresas mais competitivas e estimulá-las a desenvolver tecnologias de interesse das FFAA. Portanto, o presente trabalho analisa se o RETID tem contribuído dentro do objetivo de obtenção de tecnologias nacionais no setor de defesa. Também é analisado a repercussão deste regime na BID; sua efetividade, a partir de informações e opiniões de empresas e de especialistas, e também de estudos desenvolvidos sobre o tema; e, por fim, traça sugestões e soluções de melhoria. Diagnosticou-se que o RETID é eficaz, porém é pouco efetivo, devido à entraves impostos pela legislação e de sua tímida aderência por parte das empresas ao longo dos anos, como também seu desempenho está bastante atrelado à capacidade e regularidade de aquisições das FFAA. Em face disso, o RETID pouco tem contribuído para o desenvolvimento de capacidades tecnológicas na BID, sendo necessário redesenhá-lo.

Palavras-chave: Base Industrial de Defesa; PD&I; Políticas Públicas; RETID; Tecnologia.

ABSTRACT

Many advances have been occurring within the last two decades regarding issues related to national security and defense. However, it is currently a strategic imperative the development of independent technological capabilities, as pointed out by the main official documents of the Brazilian government, such as the National Policy of Defense (PND) the National Strategy of Defense (END). The END points out a need for a revitalization process towards the Defense Industrial Base (DIB) sector, whose responsibility is to guarantee the operational capability of the military through the production and continuous supply of equipment and defense material and pursuing national development of advanced technologies. One of the END's guidelines required the creation of a special legal framework for the sector, which culminated into the Special Tax Regime for the Defense Industry (RETID), enforced by the Law 12.598/2012. This regime guarantees, through criteria established by law, the suspension of taxation or conversion to zero-tax of *Cofins* and *Cofins-Importação*, *PIS/Pasep* and *PIS/Pasep-Importação*, and suspension or exemption of *IPi*, for Strategic Defense Companies (EED) and legal entities predominantly suppliers of EED. The aim is to encourage the DIB sector and to ease the productive chain in order to make companies more competitive and to stimulate them to develop technologies of the military interest. Therefore, this study analyzes whether RETID has contributed to the objective of obtaining national technologies within the defense sector. It is also analyzed its repercussion in the DIB; its effectiveness, based on information and opinions of companies and experts, as well as studies of this matter; and, finally, outline suggestions and solutions for improvement. The evidence points out that the RETID has been not much effective due to constraints imposed by the legislation and its very low adherence by the companies over the years. Additionally, its performance is closely linked to military procurement capacity and regularity. In this respect, the RETID has contributed little to the development of technological capabilities of the DIB, being necessary to redesign it.

Keywords: Defense Industrial Base; RD&I Policy; RETID; Technology.

LISTA DE FIGURAS

| | |
|--|-----|
| Figura 1 – Iceberg científico-tecnológico militar ou BID | 32 |
| Figura 2 – Escada de produção de Krause..... | 53 |
| Figura 3 – Distribuição dos PRODEs e PEDs por setor em 2017 | 94 |
| Figura 4 – Entraves à utilização do RETID: Empresas que não utilizam, em porcentagem.... | 95 |
| Figura 5 – Outras sugestões apresentadas pelas empresas | 98 |
| Figura 6 – Pontos positivos e negativos do RETID para empresas do setor aeroespacial | 101 |
| Figura 7 – Processo de credenciamento de ED/EED e PRODE, e seu trâmite no SISCAPED | 210 |

LISTA DE GRÁFICOS

| | |
|--|-----|
| Gráfico 1 - Gastos militares do mundo e crescimento percentual com base no ano anterior, em US\$ milhões – valores de US\$ constantes de 2017..... | 34 |
| Gráfico 2 - Comportamento dos gastos em defesa no Brasil de 1988 a 2018 – R\$ constantes 2018 | 35 |
| Gráfico 3 - Exportações brasileiras de armamentos 1988-2018, em US\$ milhões | 35 |
| Gráfico 4 – Evolução do orçamento de defesa brasileiro de 2010 a 2019 | 38 |
| Gráfico 5 – Percentual de gastos no Orçamento de Defesa, de 2010 a 2019 | 38 |
| Gráfico 6 – SIPRI Top 100 2017: Distribuição de vendas de armas e equipamentos de defesa por país (sem considerar empresas chinesas) | 47 |
| Gráfico 7 – Evolução percentual do faturamento no mercado civil, Forças Armadas e Segurança | 84 |
| Gráfico 8 – Evolução em R\$ milhões do faturamento no mercado civil, Forças Armadas e Segurança..... | 84 |
| Gráfico 9 – PIB das atividades de Defesa e Segurança, 2009 a 2014 – em R\$ milhões de 2014 | 96 |
| Gráfico 10 – Gastos do Ministério da Defesa em C&T e em P&D, 2000 – 2016 | 107 |

LISTA DE QUADROS

| | |
|---|-----|
| Quadro 1 – Lista de órgãos e organizações, empresas e especialistas contatados | 25 |
| Quadro 2 – Barreiras de Entrada e Saída no mercado de defesa..... | 42 |
| Quadro 3 – Fluxos de Transferência Internacional de Tecnologia..... | 54 |
| Quadro 4 - Detalhamento dos incentivos fiscais da Lei do Bem..... | 61 |
| Quadro 5 – Resumo das 5 atividades de gerenciamento de processos de políticas públicas de Wu e outros (2014)..... | 68 |
| Quadro 6 – Tipos de Avaliação de Políticas Públicas e suas características..... | 70 |
| Quadro 7 – Macro-objetivos políticos agregados relativos à BID | 74 |
| Quadro 8 – Repostas das empresas: o RETID é ou não vantajoso? (SILVA, 2018)..... | 99 |
| Quadro 9 - Situação Atual de empresas e produtos cadastrados | 110 |
| Quadro 10 – Problemas identificados, propostas de soluções e contrapartidas por parte das empresas | 120 |
| Quadro 11 – Condições de incentivo fiscal de Cofins e PIS/Pasep pela Lei nº 12.598/2012, Decreto nº 8.122/2013 e Instrução Normativa nº 1454/2014..... | 140 |
| Quadro 12 – Condições de incentivo fiscal de Cofins-Importação e PIS/Pasep-Importação pela Lei 12.598 nº 12.598/2012, Decreto nº 8.122/2013 e pela Instrução Normativa nº 1454/2014 | 143 |
| Quadro 13 – Condições de incentivo fiscal IPI pela Lei 12.598 nº 12.598/2012, Decreto nº 8.122/2013 e pela Instrução Normativa nº 1454/2014 | 145 |
| Quadro 14 – Relação Geral de Empresas Credenciadas como ED & EED | 203 |
| Quadro 15 – Relação de empresas habilitadas e aquelas que usufruem efetivamente do RETID | 207 |

LISTA DE TABELAS

| | |
|---|----|
| Tabela 1 – Custos, tempo de desenvolvimento e quantidade adquirida de equipamentos de defesa pela BID inglesa | 43 |
|---|----|

SUMÁRIO

| | |
|---|------------|
| 1. INTRODUÇÃO..... | 17 |
| 1.1. PERGUNTA DE PESQUISA E OBJETIVOS GERAL E ESPECÍFICOS | 21 |
| 1.2. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS | 23 |
| 1.3. JUSTIFICATIVA DO TRABALHO E DESCRIÇÃO DOS CAPÍTULOS | 28 |
| CAPÍTULO 2 – BASE INDUSTRIAL DE DEFESA, DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO E POLÍTICAS PÚBLICAS PARA O SETOR..... | 30 |
| 2.1. O QUE É A BID? | 30 |
| 2.1.1. Contexto: a BID brasileira..... | 32 |
| 2.2. A DINÂMICA E DESAFIOS INTRÍNSECOS DA BID NO MERCADO DE DEFESA... | 39 |
| 2.3. AQUISIÇÕES MILITARES E O IMPERATIVO TECNOLÓGICO..... | 47 |
| 2.3.1. Formas de aquisição de tecnologia militar | 52 |
| 2.4. O PAPEL DE P&D E INOVAÇÃO NO DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO | 57 |
| 2.4.1. O que é P&D e Inovação? | 57 |
| 2.4.2. P&D militar/de defesa e inovação no setor | 62 |
| 2.5. POLÍTICAS PÚBLICAS: ELEMENTOS CONCEITUAIS | 66 |
| 2.6. POLÍTICAS PÚBLICAS DE DEFESA E O SETOR DA BID | 72 |
| CAPÍTULO 3 – LEGISLAÇÃO DO REGIME ESPECIAL TRIBUTÁRIO PARA A INDÚSTRIA DE DEFESA | 76 |
| 3.1. DAS DEFINIÇÕES E ENTENDIMENTOS LEGAIS E OFICIAIS | 78 |
| 3.2. DOS REQUISITOS PARA HABILITAÇÃO E USUFRUTO DO RETID..... | 81 |
| 3.3. DOS CASOS EM QUE O RETID EFETIVAMENTE OCORRE..... | 88 |
| CAPÍTULO 4 – ANÁLISE DOS RESULTADOS PARCIAIS DO RETID: PERÍODO 2012-2019..... | 93 |
| 4.1. ESTUDOS REALIZADOS SOBRE O RETID | 93 |
| 4.2. ANÁLISE DAS ENTREVISTAS E RESPOSTAS OBTIDAS | 101 |
| 4.2.1. Visões estruturais da BID e sua interação com o mercado..... | 104 |
| 4.2.2. RETID: Efetividade e ligação com PD&I | 108 |
| 4.2.3. Sugestões direcionadas para o RETID | 113 |
| 4.2.4. Possíveis alternativas além do RETID e sugestões de cunho estrutural..... | 115 |

| | |
|--|------------|
| 4.2.5. Resumo e diagnóstico parcial do RETID | 117 |
| 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS..... | 122 |
| REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 127 |
| APÊNDICE(S) | 139 |
| APÊNDICE A – Casos de suspensão, isenção ou conversão em alíquota zero dos tributos englobados pelo RETID | 140 |
| APÊNDICE B – Questionários..... | 146 |
| APÊNDICE C – Transcrições das entrevistas | 155 |
| ANEXO(S)..... | 202 |
| ANEXO A – Relação geral de EDs e EEDs credenciadas..... | 203 |
| ANEXO B – Relação de empresas habilitadas no RETID..... | 207 |
| ANEXO C – Credenciamento de empresas e classificação de PRODE conforme normatizado pela Portaria Normativa nº86/GM-MD, de 13 de dezembro de 2018..... | 208 |
| ANEXO D - Processo Ilustrativo de Credenciamento de ED ou EED, e PRODE ou PED | 210 |

ÍNDICE DE ABREVIATURAS

| | |
|--------------|--|
| ABIMDE | Associação Brasileira das Indústrias de Materiais de Defesa e Segurança |
| ARP | Aeronave Remotamente Pilotada |
| BID | Base Industrial de Defesa |
| BDN | Bem de Defesa Nacional |
| BIEDN | Bem de Interesse Estratégico para a Defesa Nacional |
| BNDS | Banco Nacional do Desenvolvimento |
| CASLODE | Centro de Apoio a Sistemas Logísticos de Defesa |
| CAPES | Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior |
| C&T | Ciência e Tecnologia |
| CMID | Comissão Mista da Indústria de Defesa |
| Cofins | Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social |
| COMDEFESA-SC | Comitê da Indústria de Defesa da Federação de Indústrias do Estado de Santa Catarina |
| COMDEFESA-SP | Departamento da Indústria de Defesa da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo |
| COSIT | Coordenação-Geral de Tributação |
| CSLL | Contribuição Social sobre o Lucro Líquido |
| CT&I | Ciência, Tecnologia e Inovação |
| DEPROD | Departamento de Produtos de Defesa |
| DFPC | Diretoria de Fiscalização de Produtos Controlados |
| DOU | Diário Oficial da União |
| EB | Exército Brasileiro |
| ED | Empresa de Defesa |
| EED | Empresa Estratégica de Defesa |
| EM | Exposição de Motivos |
| EMCFA | Estado-Maior Conjunto das Forças Armadas |

| | |
|----------|---|
| END | Estratégia Nacional de Defesa |
| EUROSTAT | Gabinete de Estatísticas da União Europeia |
| FFAA | Forças Armadas |
| FIESC | Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina |
| FIESP | Federação das Indústrias do Estado de São Paulo |
| FINEP | Financiadora de Inovação e Pesquisa |
| FIPE | Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas |
| FAB | Força Aérea Brasileira |
| GLO | Garantia da Lei e da Ordem |
| ICT | Instituição Científica e Tecnológica |
| IES | Instituição de Ensino Superior |
| II | Imposto sobre Importação |
| INRFB | Instrução Normativa da Receita Federal do Brasil |
| IPEA | Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada |
| IPI | Imposto sobre Produtos Industrializados |
| IRPJ | Imposto de Renda Pessoa Jurídica |
| LAI | Lei de Acesso à Informação |
| MB | Marinha do Brasil |
| MCTIC | Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações |
| MD | Ministério da Defesa |
| ME | Ministério da Economia |
| MEC | Ministério da Educação |
| NATO | <i>North Atlantic Treaty Organization</i> |
| NCS | <i>Nato Codification System</i> |
| NSN | <i>Nato Stock Number</i> |
| OCDE | Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico |
| OTAN | Organização do Tratado do Atlântico Norte |
| PAED | Plano de Articulação e Equipamento de Defesa |
| PED | Produto Estratégico de Defesa |

| | |
|----------------|--|
| PJ | Pessoa Jurídica |
| PND | Política Nacional de Defesa |
| PIS/Pasep | Programa de Integração Social de Formação do Patrimônio do Servidor Público |
| PPA | Plano Plurianual da União |
| PRODE | Produto de Defesa |
| Pró-Defesa | Programa de Apoio ao Ensino e à Pesquisa Científica e Tecnológica em Defesa Nacional |
| Pró-Estratégia | Programa de Apoio ao Ensino e à Pesquisa Científica e Tecnológica em Assuntos Estratégicos de Interesse Nacional |
| PROSUB | Programa de Desenvolvimento de Submarinos |
| RETID | Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa |
| RFB | Receita Federal do Brasil |
| SD | Sistema de Defesa |
| SAE | Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República |
| SEPROD | Secretaria de Produtos de Defesa |
| SIPRI | <i>Stockholm International Peace Research Institute</i> |
| SISCAPED | Sistema de Cadastramento de Produtos e Empresas de Defesa |
| SISCAT-BR | Sistema de Catalogação Brasileiro |
| SOC | Sistema OTAN de Catalogação |
| STN | Sistema Tributário Nacional |
| UFFDEFESA | Núcleo de Estudos de Defesa, Inovação, Capacitação e Competitividade Industrial |
| UFPB | Universidade Federal da Paraíba |
| UHMWPE | <i>Ultra High Molecular Weight Polyethylene</i> |
| VANT | Veículo Aéreo Não-Tripulado |

1. INTRODUÇÃO

Em dezembro de 2008, foi publicada a primeira edição Estratégia Nacional de Defesa (END). Esta veio como um desdobramento da Política Nacional de Defesa (PND), cuja primeira edição foi publicada em 2005. Ambas são documentos de caráter estratégico e norteador no que diz respeito a como devem se estruturar as Forças Armadas (FFAA), quais são os seus objetivos estratégicos, qual o entendimento do país acerca segurança nacional, defesa, como também quais são suas possíveis ameaças e prioridades estratégicas. Assim, a END se tornou um marco importante dado que delinea com maiores detalhes estes elementos, tal como estipula diretrizes para consecução dos objetivos nacionais.

O seu maior objetivo é recuperar e garantir a capacidade das FFAA, sendo desejável um certo grau de autonomia. Para este fim, a END estipula três eixos estruturantes:

- 1) As FFAA devem se organizar e se orientar para obterem maior desempenho na sua destinação constitucional e suas funções na paz e na guerra;
- 2) Reorganização da indústria de defesa, condicionando à demanda das FFAA, com domínio nacional sobre as tecnologias;
- 3) Composição dos efetivos das FFAAs e o futuro do Serviço Militar Obrigatório.
(BRASIL, 2008; 2012a)

A partir destes eixos são delineadas uma série de diretrizes. Para a chamada indústria nacional de material de defesa, elas giram em torno da reorganização do setor, pautada sobre uma visão de desenvolvimento tecnológico independente:

1. A defesa do Brasil requer a reorganização da indústria nacional de material de defesa, de acordo com as seguintes diretrizes:

a. Dar prioridade ao desenvolvimento de capacitações tecnológicas independentes.

Essa meta condicionará as parcerias com países e empresas estrangeiras ao desenvolvimento progressivo de pesquisa e de produção no País.

b. Subordinar as considerações comerciais aos imperativos estratégicos.

Isso importa em organizar o regime legal, regulatório e tributário da indústria nacional de material de defesa para que reflita tal subordinação.

c. Evitar que a indústria nacional de material de defesa polarize-se entre pesquisa avançada e produção rotineira.

Deve-se cuidar para que a pesquisa de vanguarda sirva à produção de vanguarda.

d. Usar o desenvolvimento de tecnologias de defesa como foco para o desenvolvimento de capacitações operacionais.

Isso implica buscar a modernização permanente das plataformas, seja pela reavaliação à luz da experiência operacional, seja pela incorporação de melhorias providas do desenvolvimento tecnológico. (BRASIL, 2012a, p. 34-35).

Em outras palavras, ao mesmo tempo que se busca prover à indústria armamentista no Brasil uma capacidade produtiva que garanta um suprimento necessário para a operabilidade das FFAA, busca-se também desenvolver a capacidade do país em desenvolver novas tecnologias de defesa. Nesse sentido, há um processo de revitalização do que se chama Base Industrial de Defesa (BID)¹. A diretriz 22 da END afirma: “capacitar a indústria nacional de material de defesa² para que conquiste autonomia em tecnologias indispensáveis à defesa” (BRASIL, 2012a, p. 18). No entanto, ainda que o termo “autonomia” possa estar sendo utilizado de forma adjetiva, isso pode ser problemático. Afinal, o que seria um desenvolvimento tecnológico “autônomo”? Levando em consideração a complexidade da estrutura da BID e a dinâmica do mercado no qual ela se insere (a ser discutido no Capítulo 2), a busca pela autonomia pode ofuscar a real capacidade que o país possui para atingir seus objetivos estratégicos para com o setor, o que pode afetar seu planejamento, quais políticas serão adotadas para estimular a BID e o mercado local, e de que forma as empresas poderão se inserir no mercado global de defesa/armas.

Se autonomia é vista como plenitude, Brauer (2007) alerta que virtualmente, nenhuma Força Armada regular ou irregular é equipada com um escopo compreensivo de equipamentos e armamentos que é produzido inteiramente nacionalmente. Até mesmo armamentos produzidos “autonomamente” dependem, em certa medida, de componentes ou serviços, como materiais, matérias primas como metais, desenhos esquemáticos, *softwares*, treinamento, manutenção, reparos, dentre outros bens e serviços (BRAUER, 2007, p. 975).

É uma lógica similar à da globalização, no que tange divisão internacional de trabalho na criação de um produto. Da mesma forma que para produzir um carro é necessário que diferentes países produzam e exportem peças para que este possa ser montado em algum país

¹ Adota-se atualmente mais o termo Base Industrial de Defesa porque pode se entender que a “Indústria de Defesa”, a rigor, diz respeito um componente específico dentro da BID, mais voltado para funções produtivas e de algumas etapas de desenvolvimento tecnológico. Esta distinção será feita apropriadamente ao decorrer do trabalho.

² Embora se fale “indústria de material de defesa”, esta diretriz repercute na BID como um todo. Muitas vezes os termos se confundem. A preferência pelo termo “BID” se dá por conta de sua maior abrangência conceitual.

em específico, é muito comum que este mesmo fenômeno ocorra com produtos de defesa³. Inexoravelmente, isso diminui a autonomia do país que produz determinado produto, não somente do ponto de vista material, mas também do ponto de vista estratégico. Partes necessárias, ou até mesmo o produto final pode ter sua venda restrita a depender da outra parte ou até mesmo de não poder operacionalizá-lo. Isso ocorre porque o mercado no qual a BID se insere possui uma natureza iliberal, ou seja, o Estado intervém no processo de venda de produtos e serviços militares, em menor ou maior medida a depender para quem se está vendendo (MARKUSEN, 2004).

Pode-se citar um exemplo para cada situação, no que tange proibição de venda ou operacionalização de equipamento: em 2006, os Estados Unidos proibiram a Embraer de vender aviões de treinamento Super Tucano para Venezuela⁴ e um dos motivos do Brasil ter escolhido os caças Gripen-NG foi que no acordo celebrado, os suecos concederam abertura ao código-fonte de armas, o que permitiria a utilização de armamentos brasileiros. Isso evitaria pedir permissão para uso de armamento estrangeiro toda vez que fosse disparado um míssil⁵ (SILVA; PEDONE, 2017, p. 31), isto é, evitou-se uma possível proibição de operacionalização do sistema de armas do caça. Entretanto, no que tange hipóteses de conflito, é cogitado a possibilidade de cessão de fornecimento de peças para produção de armamento, ou até mesmo produtos acabados, o que pode comprometer a capacidade operacional das FFAAs e comprometer suas missões dentro deste cenário.

Nesse sentido, o cerceamento tecnológico, juntamente com as peculiaridades e dinâmica do mercado de defesa apresentam uma série de desafios ao país. Além do exemplo mencionado acima, Longo (2007) explica como a tecnologia pode estar sujeita a cerceamento de países que a detém, seja com intuito de manter vantagens comparativas frente aos demais, ou mesmo negar o conhecimento. Quando se trata de tecnologias militares, a sua venda pode colocar em xeque a segurança nacional de um país. Isso é mais agravante quando se trata de tecnologias sensíveis⁶, dominadas por poucos países. Estes buscam meios de dificultar sua transmissão

³ Até para países como os EUA, com o maior orçamento do planeta e com a BID mais desenvolvida tecnologicamente e diversificada, tem dificuldade para alcançar a autonomia plena. Portanto, o que se busca é maximizar a autonomia da BID na medida do possível.

⁴ Disponível em: <https://economia.uol.com.br/cotacoes/ultnot/2009/08/20/ult29u69353.jhtm>. Acesso em: 10 de nov. 2018.

⁵ Ainda assim, do ponto de vista produtivo, o Brasil estaria vulnerável mesmo dominando a produção do Gripen, pois partes dos sistemas que integram a aeronave não são suecos. Antônio Silva e Pedone (2017) apontam que o motor é produzido pela General Electric (EUA), o radar AESA pela SELEX ES (Reino Unido), assim como outros componentes.

⁶ Tecnologias consideradas sensíveis são aquelas consideradas por um determinado país (ou grupo de países) que considera que não se deve abrir o seu acesso por um certo período de tempo, em virtude de razões de segurança

(vendas de armamentos ou transferência de tecnologias sensíveis, por exemplo), ou até mesmo pressionam outros Estados a não as desenvolver, como é o caso de armamento nuclear.

Outro desafio concerne superar a condição na qual a BID brasileira se encontra. O Livro Branco sobre Defesa Nacional afirma que a BID “isoladamente, não possui condições e capacidade para atender às demandas de abastecimento de produtos e de serviços militares. A capacitação nacional somente será atingida na sua plenitude se toda a infraestrutura de ciência, tecnologia e inovação for devidamente estabelecida, ativa e integrada.” (BRASIL, 2012c, p.211). Entretanto, ainda mais desafiador poderá ser atingir tal plenitude (BRAUER, 2007) conforme é objetivado.

Ainda assim, a revitalização da BID e o desenvolvimento tecnológico independente se coloca como um dos principais objetivos de políticas públicas de defesa, como a PND e END. Em especial, a segunda define algumas alternativas para alcançá-lo. Uma primeira seria a busca por parcerias estratégicas com outros países, cujo intuito é reduzir gradualmente a compra de serviços e de produtos acabados no exterior (BRASIL, 2012a). Em outras palavras, os países que realizarem parceria com o Brasil devem acordar que parte substancial da pesquisa e da fabricação sejam desenvolvidas pela BID brasileira, a partir de cláusulas de *offset*⁷ (compensação) nos contratos. Conforme visto anteriormente, isso tem sido praticado em diversos projetos estratégicos das Forças via contratos de transferência de tecnologia (parcial), a exemplo do programa FX-2⁸.

Uma outra alternativa proposta foi a criação de um regime legal, regulatório e tributário especial para o setor, o que ocorreu com a aprovação da Lei nº 12.598/2012, instituindo o denominado Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa (RETID). Como consta no 1º artigo da lei, são estabelecidas normas especiais para compras, contratações e desenvolvimento de produtos e sistemas de defesa, ao mesmo tempo que estabelece regras de

(LONGO; MOREIRA, 2009). Longo afirma a existência de uma “tríade” – EUA, União Europeia e Japão – que lideram o desenvolvimento científico-tecnológico e praticam em larga escala o cerceamento tecnológico, estando ou não amparados por tratados internacionais (LONGO, 2007).

⁷ É uma cláusula contratual em que uma parte receptora compra um produto e ganha em troca alguma espécie de compensação. No caso do setor da BID, geralmente se vende um “pacote” em que uma empresa estrangeira além de vender o produto, vende uma espécie de “serviço de transferência de tecnologia”. No programa FX-2 da Força Aérea Brasileira, o contrato firmado com a SAAB (empresa detentora da tecnologia) acordou em vender de uma quantidade específica de caças GRIPEN-NG para o Brasil, juntamente com transferência de tecnologia para a Embraer (empresa receptora).

⁸ Outros exemplos são o PROSUB, o projeto HX-BR e o projeto do míssil A-Darter 5ª geração (SILVA; PEDONE, 2017).

incentivo à área estratégica de defesa (BRASIL, 2012b), dentre estas, quais produtos e empresas serão considerados estratégicos e serão beneficiados pelo regime.

Assim, as chamadas empresas estratégicas de defesa (EEDs) e pessoas jurídicas preponderantemente fornecedoras de EEDs de produtos e/ou serviços podem obter suspensão das contribuições Programa de Integração Social de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PIS/Pasep) e o PIS/Pasep-Importação, Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins) e o Cofins-Importação, e do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), sendo possível que as contribuições sejam convertidas em alíquota zero; ou convertido em isenção, no caso do IPI. A lei também é responsável por regulamentar negociações de *offset*, consequentemente abarcando a primeira alternativa proposta pela END – que submete países estrangeiros a esta cláusula em contratos de transferência de tecnologia. Com efeito, esta lei visa incentivar o mercado nacional no qual a BID se insere, buscando por meio dos benefícios fiscais auxiliar as empresas a serem mais competitivas, como também atrair outras.

Quanto a alternativa de cooperação internacional e parcerias estratégicas, já se tem uma quantidade substancial de literatura que se debruçou sobre ela. No Capítulo 2 serão abordadas algumas evidências de que esta estratégia tem fomentado, em certa medida, o desenvolvimento de capacidades tecnológicas na BID brasileira, à medida que alguns projetos estratégicos avançam (SILVA, Anderson, 2015; SILVA, Peterson, 2015; SILVA; PEDONE, 2017). Quanto a alternativa do RETID, há, todavia, poucos estudos consolidados sobre o tema e conhecimento sobre seu real impacto na BID. Em virtude disso, o presente trabalho busca contribuir no entendimento do seu funcionamento e como o mesmo tem repercutido no setor. Será visto adiante que, além de se esperar que os benefícios fiscais diminuam os custos de produção, espera-se que o RETID ultimamente contribua para com o objetivo de desenvolvimento de “tecnologias indispensáveis” para o país (BRASIL, 2011, p. 1).

1.1. PERGUNTA DE PESQUISA E OBJETIVOS GERAL E ESPECÍFICOS

O presente trabalho enfoca em analisar o RETID, enquanto política pública, e de que forma tal suspensão fiscal e normas específicas para compras, contratação, e desenvolvimento de produtos e sistemas de defesa (SD) reverberou no setor. Ainda que não esteja explícito na

Lei, a vontade por tornar a BID brasileira capaz de desenvolver tecnologias de maneira mais autônoma precisa ser considerada, pois, conforme será visto em maior profundidade adiante, norteia as políticas para o setor, em que pode-se interpretar que é esperado que os incentivos do RETID ajudem as EEDs a desenvolverem novas tecnologias ou replicá-las no país.

Portanto, o presente trabalho possui a seguinte pergunta de pesquisa: o RETID tem contribuído para o desenvolvimento de capacidades tecnológicas na BID brasileira?

Em outras palavras, busca-se ver se há uma ligação do RETID com o desenvolvimento tecnológico da BID. Tendo em vista que um dos efeitos esperados de políticas de incentivos fiscais é a diminuição dos custos de produção para as partes beneficiadas, isso pode gerar mais caixa, o que subsequentemente pode ser reinvestido em P&D, inovação, estimular o registro de novas patentes, ou mesmo na própria produção. Também pode ocorrer de as empresas utilizarem esse caixa para outras atividades, como pagamento de dívidas, ou outras atividades não necessariamente relacionadas ao desenvolvimento de tecnologias dentro da empresa. Dito isso, o RETID se coloca como variável independente, e investimentos em P&D, inovação e a própria produção das empresas se colocam como variáveis dependentes. A próxima subseção explanará brevemente estas variáveis.

Quanto aos objetivos, tem-se como objetivo geral analisar se o RETID tem fomentado o desenvolvimento de tecnologias dentro da BID, em que se acredita que as variáveis dependentes supracitadas sejam ideais para perceber este efeito.

Quanto aos objetivos específicos tem-se:

- 1) Analisar as políticas públicas voltadas para o setor, e políticas que também o englobam no seu texto;
- 2) Compreender e analisar o funcionamento legislação pertinente do RETID, a fim de compreender com clareza os critérios para uma empresa se habilitar e usufruir efetivamente do regime;
- 3) Identificar indícios de efetividade do RETID;
- 4) Identificar se há uma ligação entre o RETID e investimentos/atividades em P&D e inovação; e

Nesse sentido, além de buscar identificar um possível elo entre o RETID e desenvolvimento de capacidades tecnológicas na BID, torna-se necessário também buscar indícios de efetividade do regime.

1.2. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A fim de perseguir os objetivos propostos a presente pesquisa um estudo qualitativo de desenho descritivo e exploratório. A análise do RETID será feita de forma parcial, visto que a vigência do regime está programada para até 2032 (BRASIL, 2012b; BRASIL, 2013b; BRASIL, 2014), sendo só possível analisá-lo desde sua criação até o ano no qual esta pesquisa se desenvolve (2012 – 2019). Assim, através meio de revisão de literatura, análise documental, condução de entrevistas semi-estruturadas e aplicação de questionários, buscou-se obter informações que sinalizem para uma possível efetividade⁹ do regime. Isso se provou frutífero pois permitiu compreender o RETID com maior detalhamento, ao ponto de identificar algumas falhas e possíveis soluções para estas, como também propostas que possam servir para ultimamente aperfeiçoar o regime.

É preciso detalhar o processo de condução de entrevistas e de aplicação de questionários. Foram contatados representantes EDs e EEDs, especialistas (professores, pesquisadores, membros da Associação Brasileira das Indústrias de Materiais de Defesa e Segurança – ABIMDE) sobre a BID/RETID e servidores públicos que lidam ou lidaram diretamente com o RETID, em específico aqueles situados no Ministério da Defesa e na Receita Federal (RFB), visto que o regime trata de matéria fiscal, algo que é diretamente da competência da RFB.

O contato se deu por e-mail e ligações telefônicas e foi estabelecido que as entrevistas seriam online via Skype ou Google Hangouts. De antemão, é importante registrar que inicialmente era planejado apenas a realização de entrevistas, mas em face às dificuldades de

⁹ Quando se fala em efetividade dentro da literatura de políticas públicas e avaliação de políticas públicas, geralmente são empregados métodos de análise quantitativos para saber se há uma relação causal entre a intervenção de uma política pública sobre determinado objeto. Por exemplo, um método de avaliação de impacto buscaria avaliar se incentivos fiscais do governo causam maiores investimentos em PD&I por parte das empresas. Entretanto, não foi possível obter dados quantitativos de faturamento e investimentos neste tipo de atividade das empresas, nem do MD. Portanto, visa compensar por meio de uma análise extensa de informações a fim de apontar indícios, porém sem fazer inferências já que não é empregado um método analítico adequado que permita realizá-las.

se obter contato e de marcar entrevistas, viu-se posteriormente a necessidade de adotar questionários abertos para aumentar a taxa de resposta. Isso ficará mais claro adiante. Quanto a seleção de entrevistados ou respondentes buscou-se obter informações dos seguintes agentes¹⁰:

- EDs e/ou EEDs habilitadas no RETID, em que ao menos duas tenham usufruído, de fato, do regime;
- Especialistas sobre BID/RETID;
- Servidores públicos, em específico do MD e da RFB.

Os primeiros sondados foram o MD e a ABIMDE via ligações telefônicas e contatos via e-mail; e a RFB posteriormente via ligações telefônicas e e-mail¹¹. Todavia, não foi possível obter informações via entrevistas semi-estruturadas e questionários abertos com servidores destes órgãos, por razões relacionadas à confidencialidade e sensibilidade de informações, no caso do MD, e por ultimamente não ter se conseguido realizar entrevista com um servidor da RFB e com um funcionário da ABIMDE. Em contrapartida, foi disponibilizada por parte do MD a apresentação “Credenciamento de empresas de defesa e Regime Especial de Tributação da Indústria de Defesa (RETID)” (SOUZA, 2019) realizada pelo Capitão de Fragata Anderson de Souza, atual coordenador do DEPROD. Esta apresentação é importante porque, além de apresentar dados oficiais atualizados do MD, consta uma relação de empresas que utilizam, de fato, o RETID, conforme disposto no Quadro 15, ANEXO B – Relação de empresas habilitadas no RETID.

Tendo em vista que se obteve acesso à esta apresentação no final de março de 2019, o critério de seleção de empresas para sondagem até então era aleatório, com base somente na lista de empresas credenciadas como ED e EED (ver ANEXO A – Relação geral de EDs e EEDs credenciadas), disponibilizada pelo MD¹². Os dados disponibilizados por Souza (2019)

¹⁰ O emprego deste termo “agente” é para designar as pessoas que tem algum envolvimento com a temática – BID e RETID.

¹¹ Visto que conseguiu-se contatar pessoas dentro de ambos os órgãos, não se viu a necessidade de fazer uma solicitação formal de entrevista via Lei de Acesso à Informação (LAI) inicialmente. Entretanto, houve descuido por parte do pesquisador de não ter submetido um pedido formal para os órgãos posteriormente, como também devia-se ter contactado com mais antecedência a RFB, pois só se pensou em contactá-la faltando aproximadamente seis semanas para a entrega deste trabalho. De uma maneira geral, foi comum que todas as pessoas contactadas demorassem para dar resposta, sendo necessário insistir periodicamente e uma boa margem de tempo para poder se obter resposta.

¹² Disponível em: <https://www.defesa.gov.br/industria-de-defesa/comissao-mista-da-industria-de-defesa>. É importante frisar que esta lista é atualizada periodicamente, em virtude de processos de credenciamento e descredenciamento de empresas por parte do MD. Nesse sentido, a lista tomada como base neste trabalho cobre o primeiro semestre de 2019. A mesma está sujeita a mudanças.

auxiliaram, portanto, em filtrar as empresas a serem sondadas. Todas empresas que constam que utilizam o RETID conforme o Quadro 15, (ANEXO B – Relação de empresas habilitadas no RETID) foram selecionadas, como também foram selecionadas cinco empresas que não utilizam –Mectron, AEL Sistemas, Embraer, IAS e Avibras Aeroespacial – a fim de entender o porquê de não usufruírem mesmo estando habilitadas. Por fim, o Quadro 1 sintetiza como foi o processo de contato com todos os agentes:

De um total de 17 agentes contatados foi possível realizar duas entrevistas (uma online e outra presencial) e se obteve apenas dois questionários respondidos, o que torna necessário explicar com detalhamento as dificuldades que surgiram ao longo do processo de sondagem. Embora a meta estabelecida acima não tenha sido alcançada em sua plenitude, cabe salientar que isto se deu em virtude das dificuldades que surgiram ao longo da sondagem para realização das entrevistas, especialmente por conta de representantes de empresas que não podiam concedê-las (por razões de confidencialidade ou por não disporem de tempo para tal) e pela indisponibilidade de se obter informações de servidores. A fim de tentar aumentar a taxa de resposta, foi adotado como alternativa o envio de questionários abertos (ver no APÊNDICE B – Questionários exemplar do questionário), adaptados de acordo com o respondente¹³, ou seja, algumas perguntas feitas para especialistas divergiam daquelas feitas para empresas, em que se obteve algum sucesso na obtenção de informações e opiniões pertinentes para com a proposta deste trabalho. No entanto, mesmo após adotado o envio de questionários, obteve-se somente mais dois depoimentos, de uma empresa e de um especialista.

Quadro 1 – Lista de órgãos e organizações, empresas e especialistas contatados

| ÓRGÃOS ORGANIZAÇÕES ESPECIALISTAS EMPRESAS | Entrevista ou questionário? | Entrevista concedida ou questionário respondido? | Observações do pesquisador |
|---|--|---|--|
| ÓRGÃOS/ORGANIZAÇÕES | | | |
| ABIMDE | Entrevista | NÃO | Foram realizadas várias tentativas de contato. Obteve-se contato, porém não foi possível marcar entrevista. |
| Ministério da Defesa | Entrevista | NÃO | Foi contatado ligações e troca de e-mails, mas ultimamente não foi possível conceder entrevistas por razões de confidencialidade de informações. |

¹³ Por exemplo, há questões que dizem respeito somente às empresas, em que especialistas não poderiam responder, e vice-versa.

| ÓRGÃOS ORGANIZAÇÕES ESPECIALISTAS EMPRESAS | Entrevista ou questionário? | Entrevista concedida ou questionário respondido? | Observações do pesquisador |
|---|--|---|--|
| Receita Federal | Entrevista | NÃO | Foi contatado um servidor que lidou com a matéria, o qual se disponibilizou para realizar entrevista, mas ultimamente não foi possível marcar entrevista com o mesmo. |
| ESPECIALISTAS | | | |
| Especialista 1 | Entrevista | SIM | Entrevista presencial. |
| Especialista 2 | Entrevista | NÃO | Obteve-se contato, mas não foi possível marcar entrevista a tempo. |
| Especialista 3 | Questionário | SIM | Sem observações. Questionário devidamente preenchido. |
| EMPRESAS | | | |
| DIGITRO (EED) | Entrevista | NÃO | A empresa solicitou que fosse respondido um formulário, em que delineasse a natureza e proposta da pesquisa, e exemplos de perguntas que seriam feitas numa possível entrevista. Após envio do formulário, a empresa tardou em dar um retorno, sendo necessário realizar uma série de ligações para descobrir se, após apreciação do formulário, a Dígito estaria disposta a conceder entrevista. Ultimamente, não foi possível. Ainda que não tenha sido possível marcar uma entrevista, foi comunicado por e-mail que a Dígito obteve credenciamento desde 2014, mas desde então só utilizou o benefício de conversão em alíquota zero para PIS e Cofins em dois contratos, cujos valores são inexpressíveis, segundo a empresa. Adicionalmente, a empresa não soube afirmar se o regime no momento é eficaz e efetivo, e não identificam mudanças para sugerir. |
| BRADAR (EED) | N/A | N/A | Pertencente à Embraer. Não foi encontrado um contato institucional. |
| BCA TEXTIL (EED) | Questionário | SIM | Após sucessivas tentativas via telefone, obteve-se contato, porém o representante não estava autorizado para conceder entrevistas. Foi enviado então um questionário, o qual foi devidamente respondido. As respostas da empresa encontram-se descritas no Apêndice B, Questionário B. |
| AEL Sistemas (ED) | Entrevista | NÃO | Foi contatada via e-mail e telefone, porém um dos representantes afirmou que não seria possível conceder a entrevista por razões de confidencialidade das informações. |
| EMBRAER (EED) | Ambos | NÃO | Foi contatada diversas vezes via e-mail e telefone, porém não se conseguiu contatar representantes tanto para realização de entrevista ou para responder questionário. |
| IACIT (EED) | Questionário | NÃO | Foi contatada diversas vezes via e-mail e telefone. Foi possível enviar questionário, mas não se obteve retorno do mesmo respondido. |

| ÓRGÃOS ORGANIZAÇÕES ESPECIALISTAS EMPRESAS | Entrevista ou questionário? | Entrevista concedida ou questionário respondido? | Observações do pesquisador |
|---|------------------------------------|---|--|
| ARES (ED) | Entrevista | SIM | Foi contatada diversas vezes via e-mail e telefone, e obteve-se contato com representantes. A entrevista foi realizada com três representantes da empresa, que responderam aos questionamentos em conjunto. A Ares foi a única empresa que foi possível realizar entrevista. |
| OMNISYS (ED) | Ambos | NÃO | Foi contatada diversas vezes via e-mail e telefone, e obteve-se contato com um representante, porém sem sucesso para realização de entrevista ou envio de questionário. No entanto, o representante alegou ao telefone que o RETID foi utilizado apenas em um contrato (não especificou os impostos deduzidos), dando a entender que a empresa não recorre ao RETID nas suas vendas. |
| IAS (EED) | Entrevista | NÃO | Foi contatada diversas vezes via e-mail e telefone, e obteve-se contato com um representante, porém não foi possível realizar entrevista. Por e-mail, o mesmo alegou que embora a IAS seja EED, a mesma não é habilitada nem usuária do RETID. Curiosamente, a IAS estaria habilitada de acordo com o Quadro 15 (ANEXO B – Relação de empresas habilitadas no RETID). |
| AVIBRAS AEROESPACIAL (EED) | Entrevista | NÃO | Foi contatada via e-mail e obteve-se resposta, porém a mesma não pôde conceder entrevista. A razão disso são acordos de confidencialidade que a Avibras possui com seus clientes. |
| GESPI AERONÁUTICA (EED) | Entrevista | NÃO | Foi contatada diversas vezes via e-mail e telefone, porém não se conseguiu contatar representantes tanto para realização de entrevista ou para responder questionário. |
| Número de órgãos/organizações contatados | | | 3 |
| Número de especialistas contatados | | | 3 |
| Número de empresas contatadas | | | 11 |
| Número de total de participações (entrevista/questionário) | | | 4 |
| TOTAL | | | 17 |

Fonte: Elaboração própria.

No geral, os problemas frequentemente encontrados foram: 1) não obtenção de resposta final por parte das pessoas contatadas, confirmando se poderiam participar da pesquisa; e 2) não possibilidade de participação por questões de confidencialidade de informações. Porém,

independente da baixa taxa de participação, serão analisados os dois questionários e as duas entrevistas obtidos no Capítulo 4.

1.3. JUSTIFICATIVA DO TRABALHO E DESCRIÇÃO DOS CAPÍTULOS

Por fim, é importante tecer breves comentários acerca a relevância deste trabalho. Primeiramente, viu-se que ainda há poucos estudos sobre o RETID e seus possíveis impactos na BID, sendo este um dos motivos de se escolher analisar este desdobramento da END em detrimento do outro – parcerias internacionais. Adicionalmente, é necessário estimular na área de defesa uma tradição de avaliação das políticas públicas implementadas. Tal tarefa não deve se restringir somente à gestão pública de defesa (MD, FFAA e outros órgãos), em que a academia deve dividir esta tarefa e buscar aprimorar e propor políticas públicas de defesa. Portanto, este trabalho representa um esforço e contribui nesse sentido, ao buscar analisar um possível impacto que o RETID tem tido para com o setor. Com efeito, pretende-se que os resultados e propostas contribuam para o conhecimento do MD, especialmente visando embasá-lo caso seja planejado realizar modificações na legislação atinente ao RETID.

Em segundo lugar, a pergunta de pesquisa permitirá entender se o RETID pode ou não fomentar o desenvolvimento de tecnologias militares nacionais. Conforme apresentado nesta introdução, tal interesse é bastante ressoado em políticas públicas de caráter estratégico, como a PND e END, e em vários outros documentos oficiais, logo, isso é de interesse da gestão pública de defesa (em especial, o MD). Portanto, este trabalho também analisa se os benefícios fiscais, carro-chefe do regime, são um instrumento adequado para estimular o desenvolvimento tecnológico das empresas da BID brasileira. Saber se este tipo de instrumento é ou não é eficaz e efetivo é necessário para a gestão pública, pois em caso de sinalizar um pesquisa sinalize um impacto positivo, quer dizer que o regime vem sendo exitoso, sendo importante que continue; caso seja sinalizado um impacto nulo, ou pouco substancial, pode significar a necessidade de repensar alguns aspectos e pontos do regime; ou caso seja sinalizado um impacto negativo, além de ser necessário repensar o regime, é preciso considerar a viabilidade de se manter o próprio regime, tendo em vista que pode estar prejudicando o desenvolvimento tecnológico no país.

A dissertação possui 4 Capítulos. O Capítulo 2 é o referencial teórico deste trabalho. Nele é detalhado o que é a BID e suas peculiaridades burocráticas e mercadológicas, a fim de

melhor entender como isso pode repercutir no desenho de políticas públicas orientadas a este setor. O Capítulo 3 faz uma análise documental de todos os documentos e legislação relevante para compreensão do funcionamento do RETID, principalmente no que tange seus critérios de acesso aos benefícios fiscais, como também sob quais hipóteses os agentes beneficiários podem obter tais benefícios. O Capítulo 4 busca entender como o regime tem funcionado na prática. Num primeiro momento são analisados dois estudos que se debruçaram sobre o regime. Posteriormente, é feita uma análise das duas entrevistas e dois questionários obtidos. Por último, é feito um diagnóstico com base nas informações analisadas dos estudos e dos quatro participantes. Por fim, as considerações finais, onde se apresenta as conclusões obtidas, os principais desafios e dificuldades para realização deste trabalho, assim como suas limitações, e também se faz as propostas de possíveis melhorias para o RETID.

CAPÍTULO 2 – BASE INDUSTRIAL DE DEFESA, DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO E POLÍTICAS PÚBLICAS PARA O SETOR

O presente capítulo apresenta o referencial teórico desta dissertação. A fim de compreender o funcionamento do RETID (a ser discutido no Capítulo 3) e se o mesmo estimula de alguma forma o desenvolvimento tecnológico, é preciso primeiramente entender, através de revisão da literatura, o que é a BID e sua relação com o mercado defesa; a relação entre formas de aquisição de material militar e a demanda por desenvolvimento de tecnologias militares por parte da BID; e também das políticas públicas destinadas ao fomento deste setor.

2.1. O QUE É A BID?

Conforme apontado por Dunne (1995) entendimentos acerca o que é uma BID, e o que ela pode englobar, variam na literatura, desde definições mais superficiais e diretas, a outras mais técnicas ou abrangentes. Para ele, um exemplo de uma visão superficial sobre BID é defini-la um conjunto de empresas que fornece equipamentos de defesa ou equipamentos relacionados à defesa para o Ministério da Defesa (DUNNE, 1995, p. 402). Entretanto, esta definição é problemática, pois a gama de produtos envolvidos pode ser ampla. Armamentos se diferenciam, desde sistemas de armas tecnologicamente avançados e onerosos a sistemas de armas de pequeno calibre, menos complexos e onerosos (Id., p. 402). Há também definições que dão maior preponderância a aspectos tecnológicos da BID. Walker e outros (1988 apud DUNNE, 1995) e Schofield (1993 apud DUNNE, 1995) sugerem que os principais contratantes no setor são fabricantes de sistemas que integram uma variedade de subsistemas em um produto final completo (WALKER *et al.*, 1998; SCHOFIELD, 1993 apud DUNNE, 1995, p. 403).

No entanto, problemas podem surgir quando se tenta operacionalizar ou mensurar algumas definições. Para Hartley (2007), certas definições podem até capturar aspectos relacionados à demanda e fornecimento do mercado de defesa, em que ministérios de defesa e forças armadas são os principais compradores. Porém há questões inerentes ao setor que não são captadas, como quem detém a posse, ou seja, se a empresa é estatal ou privada; se as empresas se localizam em território nacional ou no exterior¹⁴; sobre itens que não são armamentos, como fardamento, alimentação (rações militares), combustível, computadores, materiais administrativos e imóveis, até motores de carros – e também serviços, como construção, limpeza, consultoria financeira e/ou jurídica, reparos e manutenção de equipamento, pesquisa, telecomunicações, dentre outros¹⁵; como também, o governo (MD e FFAA) não são os únicos clientes das indústrias de defesa, cujos armamentos produzidos podem ser exportados para governos estrangeiros, e partes e componentes podem ser exportados para empresas estrangeiras¹⁶ (HARTLEY, 2007, p. 1142).

Dunne (1995) também alerta que ao mesmo tempo que se busca realizar uma medição direta e precisa do setor, a tendência é que as empresas sejam subestimadas, em que há muitas empresas subcontratantes com diferentes graus de dependência às encomendas governamentais, podendo até precisando de intermediários para realizar negócios com outros contratantes (DUNNE, 1995). A depender, é possível que algumas empresas nem saibam que fazem parte da BID. Por exemplo, caso façam produtos primários, como ligas metálicas, ou intermediários, como parafusos rolamentos, os quais poderão servir de insumos para PRODEs (Ibid.).

Por fim, a maneira como a BID é definida, seja pela literatura ou por ministérios da defesa de diferentes países, dependerá das questões que são perguntadas, como a informação será utilizada, e quais são os recursos disponíveis (DUNNE, 1995, p. 404). No caso do Brasil, o Ministério da Defesa (MD) define a BID como “um conjunto de indústrias e empresas organizadas em conformidade com a legislação brasileira, que

¹⁴ Ou seja, é possível considerar empresas estrangeiras como parte da BID, mesmo que de forma indireta. Um exemplo disso no Brasil seria a empresa AEL Sistemas, subsidiária da israelense Elbit Systems, em que a AEL considerada uma ED pelo MD.

¹⁵ Segundo Hartley (2007), muitos desses bens e serviços são itens de uso dual, que podem ser comprados e vendidos tanto no mercado de defesa quanto no civil.

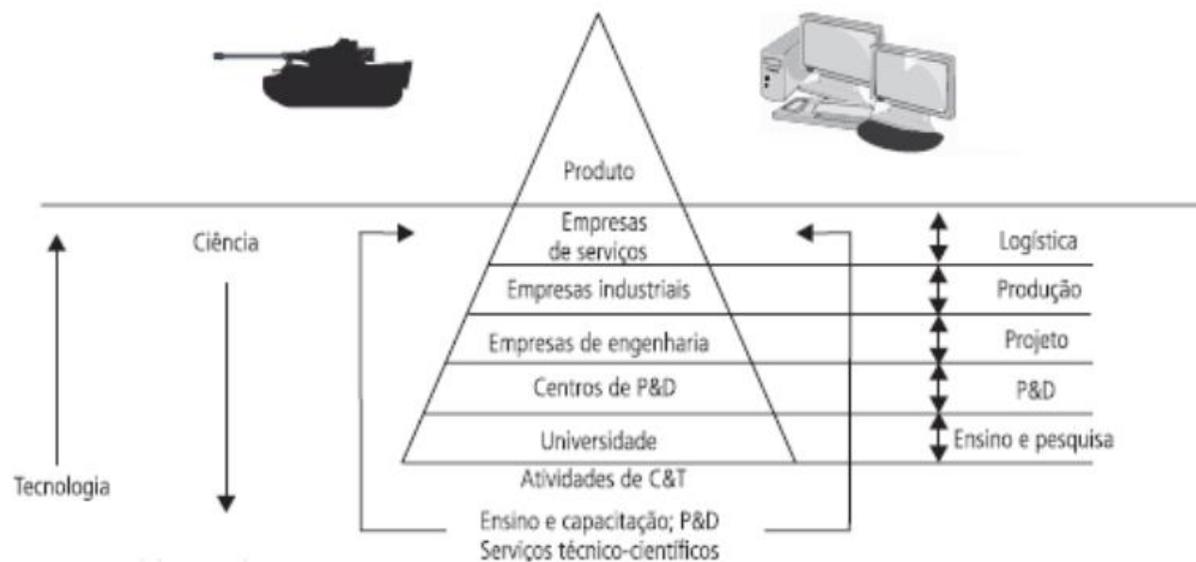
¹⁶ Por exemplo, os caças Gripen-NG da empresa sueca SAAB possuem componentes, partes e sistemas que são de outros países. O motor vem dos EUA, pela General Electric; o radar, pela AESA, feito pela SELEX ES do Reino Unido; assim como outros componentes (SILVA; PEDONE, 2017, p. 31).

participam de uma ou mais das etapas de pesquisa, desenvolvimento, produção, distribuição e manutenção de produtos de defesa¹⁷.” (BRASIL, 2012c). Porém, a BID pode englobar mais que indústrias e empresas.

Amarante (2012) entende a BID como um *iceberg* científico-tecnológico, ou seja, trata-se de uma estrutura complexa composta de instituições e empresas, cada qual com diferentes especializações e de difícil relacionamento entre si (por vezes, com conflito de interesses entre as partes). Para obter melhor desempenho os elos deste *iceberg* devem operar de maneira harmoniosa a fim de produzir os materiais e serviços necessários às forças singulares. A Figura 1 mostra de maneira didática como se estrutura a BID:

¹⁷ Disponível em: <https://www.defesa.gov.br/industria-de-defesa/base-industrial-de-defesa>.

Figura 1 – Iceberg científico-tecnológico militar ou BID



Fonte: Amarante (2012)

De acordo com o autor, quanto mais próximo da base do *iceberg*, maior o nível científico das atividades realizadas, assim como quanto mais próximo ao topo, maior o nível tecnológico na atividade empregada para o desenvolvimento do produto (AMARANTE, 2012). Ter domínio e excelência em cada uma dessas etapas, além de ser demasiado custoso para o Estado, é necessário, muitas vezes, possuir *know-how* – instruções e técnicas de produção – e *know-why* – conhecimentos que permitem a geração de tecnologias (LONGO; MOREIRA, 2009). Portanto, pode-se ver que o desenvolvimento de tal estrutura complexa como é a BID é uma tarefa por si só desafiadora. A seguir, será feita uma breve discussão do contexto mais recente desta estrutura no Brasil.

2.1.1. Contexto: a BID brasileira

Ao considerar os dados do *Stockholm International Peace Research Institute* (SIPRI)¹⁸¹⁹, os gastos militares a nível mundial já apresentavam uma tendência de queda antes mesmo do final da Guerra Fria em 1991, com a queda do Muro de Berlim. Isso pode ser visto no Gráfico 1, em que de 1988 (primeiro dado agregado disponível da série disponibilizada pelo SIPRI) a 1998 (menor valor observado na série) registra-se esta queda, mesmo havendo a Guerra do Golfo (1990-1991).

É interessante analisar como se comportam de ano a ano (com base no gasto do ano anterior). Pode-se dividir em 3 fases distintas: a primeira é uma fase de recessão dos gastos militares, em que de 1989 até 1999 registrou-se um crescimento médio negativo de -3,19% neste período; a segunda registra uma retomada de crescimento de gastos militares de 1999 até 2009, com um crescimento médio de 4,74%, possivelmente impulsionado pela resposta americana ao ataque das Torres Gêmeas, culminando na Guerra do Iraque; e, por fim, a terceira fase mostra uma estabilização dos gastos militares, com crescimento médio de 1,24% considerando o período de 2009 até 2018 (SIPRI, 2019a²⁰), apresentando uma tendência de alta.

Importante notar que os EUA possuem o maior orçamento militar do mundo, dominando também o mercado bélico. Portanto, os gastos militares mundiais devem estar ao longo do tempo bastante influenciados pelo gasto militar americano. Conforme aponta Antônio Silva (2015), o final da Guerra da Fria transformou a economia militar global, reforçando a dominância estadunidense no setor, a medida que os custos de P&D

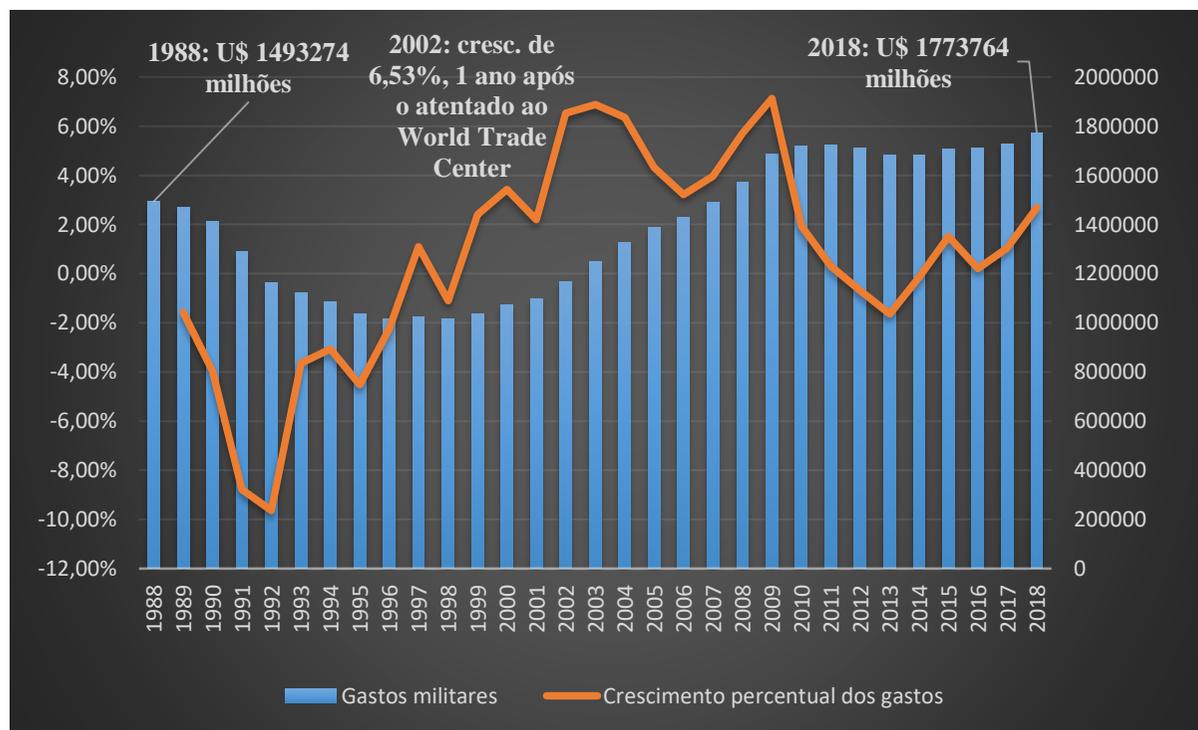
¹⁸ Disponível em: <https://www.sipri.org/databases/milex>. Acesso em: 04 de abr. 2019

¹⁹ A planilha disponibilizada pelo SIPRI apresenta uma estimativa do gasto militar do mundo. Há duas séries: a primeira, exclui o Iraque, abrangendo os anos de 1988 a 2018; e outra incluindo-o, abrangendo os anos de 2004 a 2018. Optou-se por utilizar a primeira por ser uma série mais longa, como também os valores com a não inclusão do Iraque não variam drasticamente. Adicionalmente, ambas as séries excluem os seguintes países: Cuba, Eritreia, Coreia do Norte, Qatar, Somália, Síria, Turcomenistão, Uzbequistão e Iugoslávia.

²⁰ Calculado com base nos dados disponibilizados pelo SIPRI.

de sistemas de grandes sistemas de armas (*major weapon systems*), plataformas, infraestruturas e sistemas de informação baseados em guerra centrada em rede continuaram a aumentar (SILVA, Antônio, 2015, p. 17). Como consequência, os orçamentos militares cresceram abaixo dos custos inflacionários de aquisição de material bélico mais sofisticado, o que dificultou a capacidade de aquisição de material militar moderno. Esse alto custo prejudicou a capacidade de produção de um amplo sistema de armas em países como Brasil, Rússia, Índia, China, África do Sul, França e Reino Unido (Id., p. 17). Portanto, o desarmamento dos anos 1990 afetou, o tamanho, estrutura, conduta e performance das empresas e indústrias de defesa ao redor do mundo (HARTLEY; SANDLER, 2003).

Gráfico 1 - Gastos militares do mundo e crescimento percentual com base no ano anterior, em US\$ milhões – valores de US\$ constantes de 2017



Fonte: Elaboração própria. Baseado em dados divulgados pelo SIPRI (2019a). Disponível em: <https://www.sipri.org/databases/milex>. Acesso em: 04 de abr. 2019

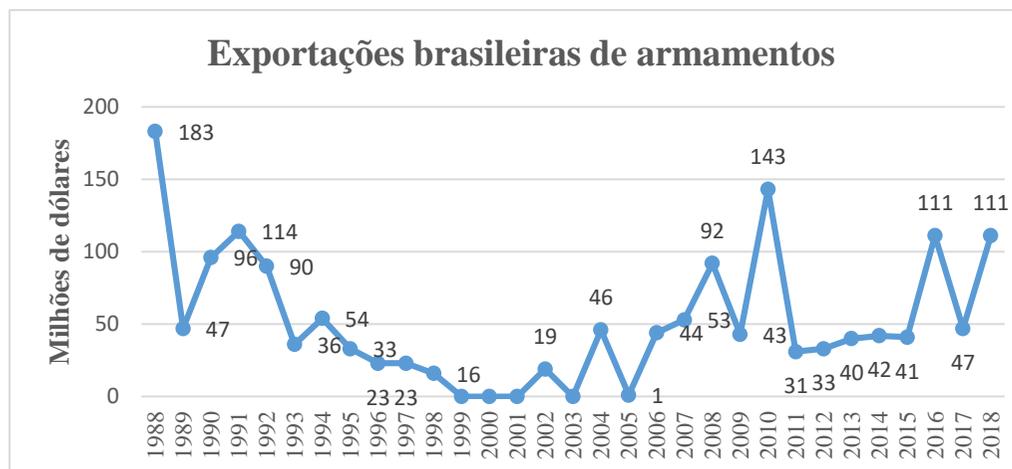
Para ilustrar como isso repercutiu no Brasil, Gráfico 2 mostra os gastos em defesa em valores nominais (em milhões de reais) e percentual do PIB gasto na pasta de defesa, no mesmo período de 1988 a 2018. De início, chama atenção que o percentual de gasto de defesa do PIB caiu drasticamente de 1989 para 1992. A BID brasileira sofreu por um conjunto de razões, desde a mudança para o regime democrático (levando a uma reorientação do orçamento militar), a retração do mercado de armas e falta de planejamento da elite militar (DAGNINO, 2010; RONCONI, 2017; SILVA; PENDONE, 2017). Empresas de estratégicas faliram, como a Engesa, ou quase faliram, como a Avibras e Embraer (SQUEFF; ASSIS, 2015; ANDRADE, 2016a; ANDRADE, 2016b). As três juntas correspondiam a aproximadamente 95% das exportações militares brasileiras durante os anos 1970 até início dos anos 1990, logo, toda essa conjuntura foi um impacto severo para a BID brasileira. Andrade (2016) aponta que as exportações de armamentos brasileiros entre 1983 e 1988 mantiveram-se entre 151 a 268 milhões de dólares, porém caíram drasticamente em 1989, e ao longo da década de 1990, as exportações continuaram a diminuir (ver Gráfico 3). Entretanto, a partir de 2002 as exportações voltaram a crescer, ao passo que nos 2000 o cenário orçamentário tornou-se mais favorável, como pode-se ver no Gráfico 2.

Gráfico 2 - Comportamento dos gastos em defesa no Brasil de 1988 a 2018 – R\$ constantes 2018



Fonte: Elaboração própria. Baseado em dados divulgados pelo SIPRI (2019a). Disponível em: <https://www.sipri.org/databases/milex>. Acesso em: 04 de abr. 2019

Gráfico 3 - Exportações brasileiras de armamentos 1988-2018, em US\$ milhões



Fonte: Elaboração própria. Baseado em dados divulgados pelo SIPRI (2019b). Disponível em: <http://armstrade.sipri.org/armstrade/page/values.php>. Acesso em: 04 de abr. 2019

Chama atenção que, por mais que o gasto do PIB em defesa tenha diminuído em termos percentuais, os gastos absolutos cresceram. Por exemplo, do ano 2000, o orçamento era em torno de R\$ 20 bilhões e em 2018 o orçamento é R\$ 101 bilhões, ou seja, um crescimento de aproximadamente 500%. Adicionalmente, o gasto em porcentagem do PIB brasileiro em defesa no ano de 2005 (1,52%) é muito próximo ao de 2018 (1,51%), especialmente se se considerar que o crescimento do PIB foi negativo em 2016 (-3,54%) e em 2017 (-3,30%) (WORLD BANK, 2019²¹). Em outras palavras, isso pode ser um indício que os efeitos da crise econômica aparentam não ter afetado o percentual gasto do PIB com a pasta de defesa, mantendo-o estável ao longo do tempo²².

A evolução do orçamento de defesa se beneficiou com a evolução da economia brasileira, como também, ao longo do governo Lula, o setor obteve maior atenção na pauta de políticas públicas do país (SQUEFF; ASSIS, 2015). Os chamados Ciclos de Debates, realizados em 2003 e 2004

²¹ Em dólares correntes de 2010. Disponível em:

<<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2017&locations=BR&start=1989>>

²² Adicionalmente, ao consultar os dados do SIPRI (2019) para o período de 2000 a 2018, a média de gasto em defesa percentual do PIB se mantém por volta de 1,5%.

foram fundamentais para pautar os interesses estratégicos do oficialato militar no que tange o processo de reaparelhamento das Forças Armadas com apoio no processo de revitalização da indústria de material bélico. Além de tais discussões culminarem em políticas públicas destinadas à pasta de defesa, como PND e END, outras políticas públicas governamentais, como a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) de 2008, consideraram o complexo industrial de defesa como um dos setores estratégicos, incluindo-o até no Plano Brasil Maior (PBM) (LESKE, 2013; SILVA, Antônio, 2015). Antônio Silva e Pedone (2017) também apontam que após o 5º Ciclo de Debate (ocorrido em 2004), que colocou na agenda a reativação da indústria de defesa do país, houve um aumento dos gastos militares no país (SILVA; PEDONE, 2017, p. 32), o que pode ser visto no Gráfico 2.

De 2008 até os dias atuais, deu-se mais força ao processo de reaparelhamento das Forças Armadas e revitalização da indústria de defesa, ao passo que diretrizes da END foram sendo concretizadas. Os projetos estratégicos das Forças Armadas de articulação no território nacional e de aquisição de equipamentos foram consubstanciados no Plano de Articulação e Equipamento de Defesa (PAED), sendo integrados na estrutura programática orçamentária dos Planos Plurianuais da União (PPA) de 2012 a 2031 (BRASIL, 2012c, p. 193). Exemplos²³ destes projetos são a viatura blindada Guarani (substituta dos blindados Urutu e Cascavel), do Exército; o PROSUB, da Marinha, que busca construir 4 submarinos convencionais e um submarino de propulsão nuclear; e o projeto FX-2, da Força Aérea Brasileira (FAB), que culminou na compra de caças Gripen-NG da empresa sueca SAAB. Esta compra se deu através de um contrato de *offset*, ou seja, garantiu-se à Embraer um percentual determinado de transferência de tecnologia relativas ao caça.

O processo de realização destes projetos se dá em etapas, o que envolve a participação de empresas em atividades de desenvolvimento, industrialização, produção, manutenção, prestação de serviços, dentre outras atividades. No entanto, os programas de modernização das FFAA são amplos e ambiciosos (SILVA; PEDONE, 2017), o que além de demandarem tempo e uma soma considerável de recursos orçamentários, estão sujeitos a baixos investimentos, como pode ser visto no Gráfico 4 e no

²³ O Anexo II do Livro Branco (BRASIL, 2012c, p. 245 – 253) consta todos os projetos, e seus respectivos subprojetos, com seus valores globais estimados.

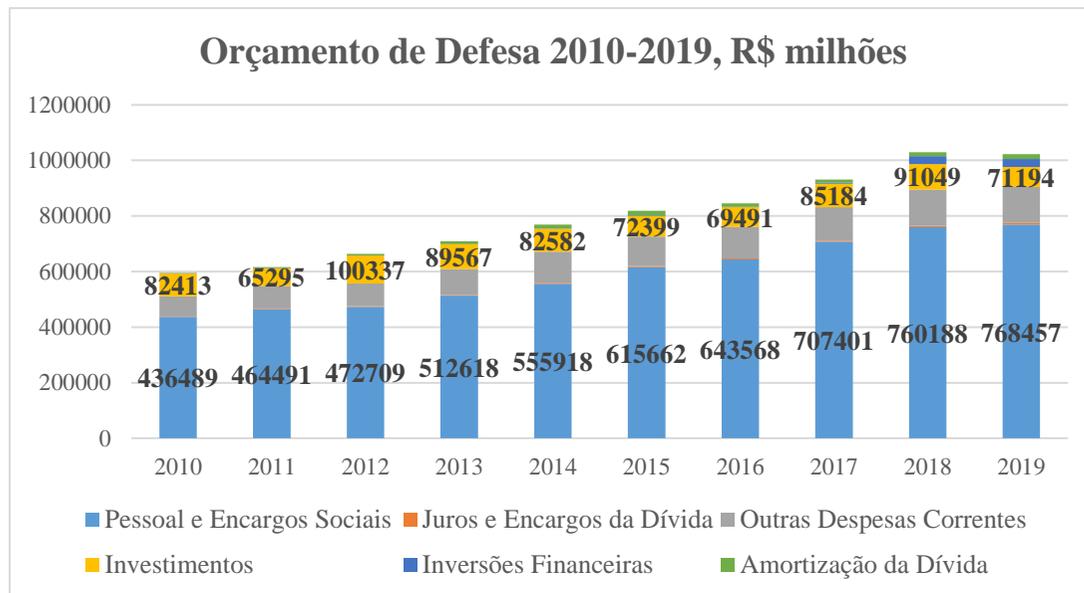
Gráfico 5. Somando os gastos orçamentários de 2010 a 2019 (

Gráfico 5), vê-se que a parcela de investimentos correspondeu a 10,12%, enquanto o maior gasto – pessoal e encargos sociais – correspondeu a 74,23%. Para efeito de comparação, observa-se nos principais países-membros da OTAN uma tendência de tentar alocar menos de 50% dos orçamentos militares para gastos com pessoal e destinar 20% para investimentos (RESPONDENTE A, 2019). Assim, no que tange prioridades orçamentárias, o Brasil vai na direção oposta. Isso pode atrasar ou até mesmo colocar em xeque o cumprimento total de projetos. Como exemplo, Silva e Pedone (2017) afirmam que a criação de uma segunda esquadra da Marinha do Brasil (MB) é improvável por conta de contingenciamentos orçamentários (que se estendem para todas as Forças Singulares).

Outro exemplo de problemas relacionados ao contingenciamento seria a dissolução da Harpia Sistemas em 2016, *joint venture* formada pela Embraer Defesa & Segurança S.A., AEL Sistemas S.A. (empresa subsidiária da *Elbit Systems*) e Avibras Divisão Aérea e Naval S.A. A Harpia seria responsável pelo desenvolvimento e vendas da maior Aeronave Remotamente Pilotada (ARP) do país, o Falcão, como também objetivava se inserir dentro dos mercados de veículos aéreos não-tripulados (VANTs) nacional e global (PLAVETZ, 2016; JÚNIOR; FREITAS; MARCELINO, 2017).

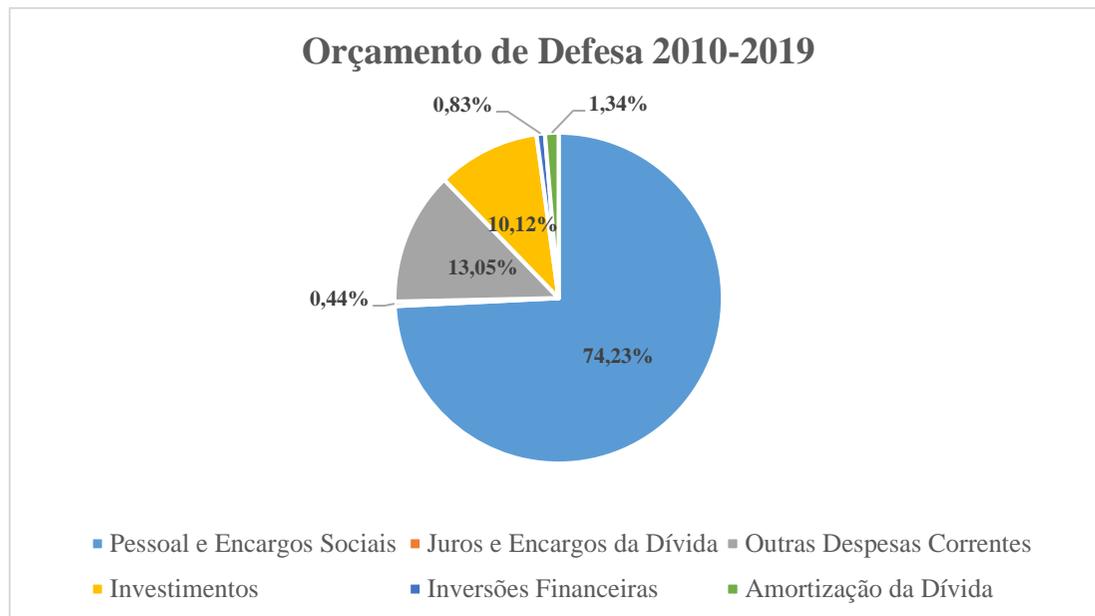
Entretanto, ainda que o orçamento tenha aumentado ao longo do tempo, contingenciamentos, ainda que por alguns meses, podem prejudicar o andamento de contratos com empresas contratadas. Em outras palavras, se o recurso não está disponível dentro do cronograma de desenvolvimento do projeto, as empresas dependentes destes recursos poderão não conseguir avançar ou concluir determinado projeto.

Gráfico 4 – Evolução do orçamento de defesa brasileiro de 2010 a 2019



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do Ministério da Defesa (BRASIL, 2019b). Disponível em: <https://defesa.gov.br/orcamento>. Acesso em: 05 de abr. 2019.

Gráfico 5 – Percentual de gastos no Orçamento de Defesa, de 2010 a 2019



Fonte: Elaboração própria. Baseado em dados pelo Ministério da Defesa (BRASIL, 2019b). Disponível em: <https://defesa.gov.br/orcamento>. Acesso em: 05 de abr. 2019.

Ainda assim, *vis-à-vis* dificuldades orçamentárias, outros projetos têm avançado. Em 2018, a 300ª unidade da viatura Guarani foi entregue ao Exército Brasileiro (MARTINS, 2018); as primeiras aeronaves operacionais Gripen-NG serão entregues a partir de 2021 pela SAAB, enquanto as que estão sendo produzidas em solo brasileiro, como parte do acordo de transferência de tecnologia, estão programadas para serem entregues em 2024 (VINHOLES, 2019a); a primeira unidade do cargueiro KC-390 (que visa substituir os antigos C-130 Hércules) será entregue em 2019 (VINHOLES, 2019b); dentre outros projetos.

2.2. A DINÂMICA E DESAFIOS INTRÍNSECOS DA BID NO MERCADO DE DEFESA

Conforme visto até então, a BID é uma estrutura complexa, e será visto adiante que o mercado de defesa possui características peculiares. Destarte, uma característica inicial seria sua natureza não liberal ou iliberal. Conforme aponta Markusen (2004), “o comércio de armas deve permanecer iliberal por razões de segurança, porém sua regulação deve ser mais rígida, multilateral e mais transparente” (MARKUSEN, 2004, p. 69). Com efeito, práticas iliberais no comércio de defesa criaram uma teia complexa de relações Estado-Estado, de firma-Estado e entre firmas (Id., p. 69). No entanto, os efeitos de retração do mercado de armas global levaram as empresas do setor de defesa a buscarem diferentes estratégias para sobreviver e se readaptar. Emergiram gigantes no setor após uma série de fusões e aquisições, especialmente nos EUA, os quais buscaram internacionalizar sua produção, tanto em termos de mercado e cadeia de suprimentos. Adicionalmente, deu-se mais espaço para meios de compartilhamento de custos, principalmente P&D e encomendas, através colaborações, criação de *joint ventures* e alianças estratégicas. Isso favorece a produção ao mesmo tempo que os países buscam manter sua relativa independência (SILVA, Antônio, 2015).

Esta natureza iliberal está conectada intimamente com outra característica: o mercado de defesa é monopsônico (apenas um comprador) ou em alguns casos, oligopsônico (poucos compradores), em grande medida pelo seu caráter iliberal e, conseqüentemente, estar sujeito à forte intervenção e regulação estatal. Segundo Dunne (1995), o Estado é a força primária de movimento no que concerne a determinação tanto pelo lado da demanda quanto pelo lado da oferta no mercado de defesa. Com efeito, o governo influencia o tamanho, estrutura, entrada e saída, preços e lucros, eficiência, propriedade e grau tecnológico; como também decide o que comprar, onde comprar, o que comprar. Adicionalmente, as empresas exportadoras são, na prática, reguladas pelo governo (DUNNE, 1995, p. 406).

Justamente por apresentar necessidade de proteção, o Estado, em muitas vezes, se vê obrigado a restringir a venda de produtos de defesa. Segundo Brick (2014), com exceção do segmento de armas e munições, é muito difícil que se crie um mercado de caças militares que obtenha uma demanda civil, por exemplo. Portanto, para muitos produtos não há demanda, e é o Estado (em maior parte, as Forças Armadas) o responsável por

cobrir esta falta de demanda. Logo, o mercado de defesa é em grande medida marcado pela baixa competitividade e empresas já consolidadas no mercado internacional de defesa (BRICK, 2014).

Com efeito, essa estrutura monopsonica resultam em cinco características gerais, de acordo com o Dunne (1995):

- (i) Ênfase em performance e armamentos de alta tecnologia, e baixa ênfase no custo;
- (ii) Risco assumido pelo governo, o qual frequentemente financia P&D e, em alguns casos, investe em capital e infraestrutura;
- (iii) Elaboração de regras e regulações para contratos, necessários para em caso de ausência de qualquer forma de mercado competitivo e também para assegurar *accountability* público;
- (iv) Relações próximas entre contratantes, executivo (governo) enquanto comprador (tradução livre para “*executive procurement*”) e militares, ocorrendo assim o chamado “*revolving door*”, ou seja, um movimento de militares e servidores públicos em direção às firmas de defesa, enquanto estas se direcionam à burocracia;
- (v) Fora dos EUA, muitas empresas se tornam monopólios nacionais ou próximos disso, em que praticamente apenas empresas estrangeiras conseguem adentrar ao mercado local para competir, sendo difícil a emergência de competidores locais (DUNNE, 1995, p. 407).

No Brasil, um exemplo de monopólio nacional seria a Embraer, e isso ocorre também por uma outra característica não colocada na lista acima. Algumas empresas de defesa (EDs) passaram, especialmente próximo do fim da década de 1990 e começo dos anos 2000, a operar também no mercado civil, como também empresas do mercado civil passaram a operar também no mercado de defesa. Geralmente quando este último caso ocorre, possivelmente as empresas de “tradição civil” obterão maior parte do seu faturamento ainda dentro do mercado civil, em que o mercado de defesa tende a corresponder a uma porcentagem menor do seu faturamento. Por exemplo, segundo Fleurant *et al.* (2018), a Boeing e o Grupo Airbus estão entre as 50 maiores empresas manufactureiras do mundo de acordo com o ranking *Fortune Global 500*, em que as vendas de armas da Boeing corresponderam em 2017 por apenas 29% do seu faturamento total. Se a Boeing vendesse somente armas, ela cairia próxima da 400ª posição no ranking, enquanto o Grupo Airbus nem conseguiria se posicionar (FLEURANT *et al.*, 2018, p. 8). Quanto a Embraer, em 2018 seu

faturamento consolidado foi R\$ 8,7 bilhões, em que as receitas da divisão de aviação comercial totalizaram 46,5%; aviação executiva, 22,3%; serviços & suporte, 19,1%; e o segmento de defesa & segurança, representou o menor valor, 11,7% (G1, 2019).

Segundo Dunne (1995) há barreiras de entrada e saída, e ambas podem ser categorizadas como barreiras de mercado, tecnológicas e procedimentais. O Quadro 2 busca sintetizar a visão do autor quanto a essas barreiras. Dunne (1995) afirma que não somente é difícil que as empresas entrem no mercado de defesa a fim de produzir sistemas de armas ou atingirem o status de subcontratante, mas também é difícil que saiam. Evidentemente, algumas dessas barreiras podem não serem presentes a depender do contexto do país²⁴.

Além desses aspectos concernentes ao mercado de defesa e suas barreiras intrínsecas, há algumas características econômicas gerais da BIDs apresentadas por Hartley (2012) que complementam as ponderações realizadas por Dunne (1995). A primeira concerne níveis de custo e escalas temporais: o desenvolvimento de armas e equipamentos de defesa é custoso, cuja tendência é de aumento destes custos em termos reais (HARTLEY, 2012, p. 185). Segundo Hartley (2012), os custos podem ser divididos em desenvolvimento e produção, em que é o custo de desenvolvimento (o que abrange P&D) deve ser fixo a ser distribuído no valor total da produção. O desenvolvimento de equipamentos que comportam tecnologias complexas pode inclusive tomar vários anos, o que contribui para a elevação de preço do produto, e compra-se menos produtos em detrimento do custo e de necessidade de equipamentos tecnologicamente mais avançados. Para ilustrar este ponto, o autor apresenta alguns dados de projetos e equipamentos da BID inglesa, adaptados na Quadro 2 – **Barreiras de Entrada e Saída no mercado de defesa**

| Tipos de barreiras | Barreiras de Entrada | Barreiras de Saída |
|--------------------|---|---|
| Mercado | <ul style="list-style-type: none"> O marketing de produtos militares é fundamentalmente diferente de produtos comerciais: as empresas tendem a recorrer mais a contratos e | <ul style="list-style-type: none"> Além do marketing ser diferente, há uma necessidade de competir pelos preços. Contratos de defesa podem ser seguros e lucrativos, e, com frequência, são comprometimentos de longo-prazo. |

²⁴ Vale ressaltar, por exemplo, a barreira de saída de mercado cíclico, em que no caso do Brasil dificilmente as empresas conseguiram se manter na espera de “tempos melhores”. A própria Engesa, maior produtora de blindados do país e uma das maiores exportadoras não sobreviveu e o Estado não a resgatou. Dagnino (2010) aponta também que as Forças Armadas realizaram mais aquisições no exterior na década de 1990 do que compraram internamente, não contribuindo também para com as exportações, contribuindo para minar o setor no país.

| | | |
|-----------------------|---|--|
| | <p>desenvolver <i>networking</i>, podendo se aproximar do governo (<i>revolving door</i>);</p> <ul style="list-style-type: none"> • A demanda do mercado é limitada pelo governo e é possivelmente inelástica – o que leva a novas empresas a disputarem e buscarem substituir empresas já estabelecidas; • Há considerável lealdade de marca a depender do produto, e clientes podem exigir compatibilidade com sistemas de armas previamente adquiridos ou podem continuar com pedidos de contratos anteriores. | <ul style="list-style-type: none"> • O mercado é cíclico: mesmo em tempos de “vacas magras”, pode valer a pena esperar por tempos melhores. O governo pode até resgatar grandes empresas que apresentarem dificuldades financeiras; • Mesmo com cortes orçamentários para compras internas, os governos podem prestar assistência para exportações, promovendo contatos entre empresas, créditos e assistência para exportação no país, dentre outros; |
| Tecnológicas | <ul style="list-style-type: none"> • Capacidade comprovada de produção tecnológica é importante para o comprador e difícil para novos entrantes provarem; • Necessidade de força de trabalho altamente especializada e bens de capital caros; • Manutenção de equipamentos é diferente da produção civil. | <ul style="list-style-type: none"> • Financiamento por parte do governo em P&D é valioso para as empresas. Algumas empresas podem até mesmo utilizar propriedades e equipamentos do governo; • Habilidades especializadas e bens de capital são difíceis (ou impossíveis) de converter para produção civil; • Além da diferença nas técnicas de manutenção com relação à produção civil, há ênfase em qualidade independente do custo em detrimento produção em quantidade a baixo custo, característica difícil de se alterar. |
| Procedimentais | <ul style="list-style-type: none"> • Questões políticas podem influenciar na escolha de quem irá executar grandes contratos, e contatos pessoais feitos ao longo do tempo poderão ser importantes; • É difícil para empresas novas no mercado de dominarem os procedimentos legais e práticas contábeis; • Grandes empresas podem não jogar pelas regras: em licitações, elas podem oferecer baixos valores no começo do contrato, tanto na expectativa de lucrar quando se solicitar mudanças nas especificações (o que elevaria o preço); ou então podem ganhar contratos futuros; • Novas empresas precisam de permissão de segurança, o que pode ser caro e consumir muito tempo para se obter. | <ul style="list-style-type: none"> • Grandes empresas desenvolveram habilidades em lidar com procedimentos complexos e de realizar contratos com o governo; • Algumas empresas podem se esforçar para se manterem em um mercado em declínio por conta de um senso de dever para com a nação (levantando a responsabilidade de produtor dos meios de defesa), ao invés de se manterem por motivos comerciais. |

Fonte: Elaboração própria. Adaptado de Dunne (1995, p. 408-409)

Quadro 2 – Barreiras de Entrada e Saída no mercado de defesa

| Tipos de barreiras | Barreiras de Entrada | Barreiras de Saída |
|-----------------------|---|---|
| Mercado | <ul style="list-style-type: none"> • O marketing de produtos militares é fundamentalmente diferente de produtos comerciais: as empresas tendem a recorrer mais a contratos e desenvolver <i>networking</i>, podendo se aproximar do governo (<i>revolving door</i>); • A demanda do mercado é limitada pelo governo e é possivelmente inelástica – o que leva a novas empresas a disputarem e buscarem substituir empresas já estabelecidas; • Há considerável lealdade de marca a depender do produto, e clientes podem exigir compatibilidade com sistemas de armas previamente adquiridos ou podem continuar com pedidos de contratos anteriores. | <ul style="list-style-type: none"> • Além do marketing ser diferente, há uma necessidade de competir pelos preços. Contratos de defesa podem ser seguros e lucrativos, e, com frequência, são comprometimentos de longo-prazo. • O mercado é cíclico: mesmo em tempos de “vacas magras”, pode valer a pena esperar por tempos melhores. O governo pode até resgatar grandes empresas que apresentarem dificuldades financeiras; • Mesmo com cortes orçamentários para compras internas, os governos podem prestar assistência para exportações, promovendo contatos entre empresas, créditos e assistência para exportação no país, dentre outros; |
| Tecnológicas | <ul style="list-style-type: none"> • Capacidade comprovada de produção tecnológica é importante para o comprador e difícil para novos entrantes provarem; • Necessidade de força de trabalho altamente especializada e bens de capital caros; • Manutenção de equipamentos é diferente da produção civil. | <ul style="list-style-type: none"> • Financiamento por parte do governo em P&D é valioso para as empresas. Algumas empresas podem até mesmo utilizar propriedades e equipamentos do governo; • Habilidades especializadas e bens de capital são difíceis (ou impossíveis) de converter para produção civil; • Além da diferença nas técnicas de manutenção com relação à produção civil, há ênfase em qualidade independente do custo em detrimento produção em quantidade a baixo custo, característica difícil de se alterar. |
| Procedimentais | <ul style="list-style-type: none"> • Questões políticas podem influenciar na escolha de quem irá executar grandes contratos, e contatos pessoais feitos ao longo do tempo poderão ser importantes; • É difícil para empresas novas no mercado de dominarem os procedimentos legais e práticas contábeis; • Grandes empresas podem não jogar pelas regras: em licitações, elas podem oferecer baixos valores no começo do contrato, tanto na expectativa de lucrar quando se solicitar mudanças nas especificações (o que elevaria o preço); ou então podem ganhar contratos futuros; • Novas empresas precisam de permissão de segurança, o que pode ser caro e consumir muito tempo para se obter. | <ul style="list-style-type: none"> • Grandes empresas desenvolveram habilidades em lidar com procedimentos complexos e de realizar contratos com o governo; • Algumas empresas podem se esforçar para se manterem em um mercado em declínio por conta de um senso de dever para com a nação (levantando a responsabilidade de produtor dos meios de defesa), ao invés de se manterem por motivos comerciais. |

Fonte: Elaboração própria. Adaptado de Dunne (1995, p. 408-409)

Tabela 1 – Custos, tempo de desenvolvimento e quantidade adquirida de equipamentos de defesa pela BID inglesa

| Equipamento | Custo total da compra ²⁵ (em milhões de libras) | Tempo de desenvolvimento (anos) | Quantidade adquirida (números) |
|-------------------------|---|---------------------------------|--------------------------------|
| Typhoon | 17.962 | 18 | 160 |
| Nimrod MRA4 | 3.647 | 14 | 9 |
| Cargueiro A400M | 3.285 | 15.5 | 22 |
| Submarino Classe-Astute | 5.522 | 13 | 7 – 8 |
| Type 45 destroyer | 6.464 | 8.7 | 6 |

Fonte: Elaboração própria. Adaptado de Hartley (2012, p. 185, tradução nossa)

Uma segunda característica geral são as relações custo-quantidade e economias de aprendizagem. Hartley (2012) aponta que a quantidade é o maior determinante de custos unitários e de competitividade internacional. Produções de longo-prazo permite a fixação de custos de P&D distribuídos ao longo do processo produtivo, havendo economias de aprendizagem na produção. Com efeito, as indústrias de defesa são indústrias de custos decrescentes²⁶ (Id., p. 185)

A terceira característica trata do progresso técnico e P&D, que leva a uma competição não orientada ao preço. A demanda por superioridade militar por parte das FFAA se reflete em uma demanda por equipamentos de alta tecnologia, o que repercute no mercado de defesa e na estrutura das BIDs (Id., p. 186). Diferentemente do mercado civil, o Estado estaria disposto a arcar mais com os custos de desenvolvimento tecnológico podendo até financiar o P&D e infraestrutura, e assumindo riscos (DUNNE, 1995), mesmo que os preços sejam mais altos.

A quarta característica é que os mercados de defesa/armas são imperfeitos, em que Hartley (2012) reforça as considerações de Dunne (1995) acerca a dinâmica monopsônica pelo

²⁵ Compreende ambos custos de desenvolvimento e produção (HARTLEY, 2012).

²⁶ De acordo com Lundvall e Johnson (1994), economias capitalistas não são apenas baseadas em conhecimento, mas também são economias de aprendizagem. Na economia de aprendizagem moderna, mudanças técnicas e organizacionais tem se tornando crescentemente endógenas, à medida que processos de aprendizagem vêm sendo institucionalizados ciclos de *feedback* (*feedback loops*) de acumulação de conhecimento têm sido embutidos na economia como um todo. Nesse sentido, ambas esferas de produção e consumo “aprendem ao fazer” (*learning by doing*) e “aprendem ao utilizar” (*learning by using*) (LUNDVALL; JOHNSON, 1994, p. 5). Portanto, uma forma de se interpretar esta segunda característica apontada por Hartley (2012) é que embora que o custo de produtos, equipamentos e P&D de defesa é alto, e tais custos tendem a aumentar ao longo do tempo, a partir do momento que uma empresa consegue um contrato (cujo custo de P&D é fixo e distribuído ao longo do processo produtivo), há todo um processo de aprendizagem, o que contribui para diminuir os custos industriais de desenvolvimento de determinado produto, visto que a empresa está “aprendendo ao fazer” (*learning by doing*) – por isso, pode-se interpretar desta forma a afirmação de Hartley (2012) acerca a indústria de defesa ser uma indústria de custo decrescente.

lado da demanda e de monopólio, duopólio ou oligopólio pelo lado da oferta, assim como as barreiras de entrada e saída deste mercado. Vale ressaltar, no entanto, alguns pontos trazidos por Hartley (2012). Quanto às barreiras de entrada, a entrada é custosa pois novos equipamentos precisam de tecnologia avançada e gastos em P&D para desenho industrial (*design*), desenvolvimento e manufatura, juntamente com uma mão de obra qualificada e especializada de cientistas e engenheiros. Como isso é financiado por governos, eles podem ser uma barreira de entrada – podem impor barreiras de entrada ao preferir comprar de suas BIDs nacionais, como também podem ser barreiras de saída, ao resgatar empresas “campeãs nacionais” que estejam com dificuldades financeiras e/ou próximas de falirem. Hartley (2012) conclui que os governos são, portanto, uma fonte de falha de mercado nos mercados de defesa (Id., p. 186).

A quinta característica são incentivos para colaboração. Os altos custos de projetos de P&D e economias de escala, e aprendizagem na produção, podem promover incentivos econômicos para duas ou mais nações cooperarem entre si. Isso dependerá da vontade dos governos em negociar e de chegarem a um acordo mutualmente benéfico (Id., p. 186). Um exemplo da BID nacional é a cooperação Brasil – África do Sul, cujos governos, empresas e instituições dos países cooperaram, co-financiaram e dividiram os custos de produção e pesquisa (P&D) para o desenvolvimento do míssil ar-ar de 5ª Geração, A – Darter (SILVA; PEDONE, 2017). Este é um exemplo de sucesso de cooperação em matéria de defesa e de *catching up*, pois a BID dominou todo o processo produtivo e a operacionalidade do equipamento, como também “pulou” da 3ª geração (arsenal até então à disposição da FAB) para 5ª geração.

A sexta característica reverbera o que já foi comentado anteriormente no início desta seção, em que os governos determinam os mercados de defesa, a estrutura e tamanho das firmas etc. (DUNNE, 1995). Por fim, a sétima característica aponta para existência de indústrias economicamente estratégicas. As BIDs são economicamente estratégicas porque são indústrias de alta tecnologia e intensivas em P&D, podendo gerar *spillovers*²⁷ (transbordamento) técnicos para o resto da economia, juntamente com custos decrescentes. Tendo em vista que tais

²⁷ É importante distinguir este termo de outros recorrentes na literatura, que embora similares, apresentam algumas diferenças. Segundo Ambros (2017), projetos concebidos para aquisições militares podem gerar efeitos de *spillover*, *spin-off* e *spin-in*. O primeiro termo se traduz literalmente como “transbordamento” e concerne às externalidades gerais promovidas por projetos militares que “transbordam” na economia, na forma de crescimento de PIB, atividade industrial, renda, emprego, dentre outras formas; *spin-off* seria um tipo de transbordamento, porém especificamente dos resultados do desenvolvimento tecnológico militar (incluindo P&D militar) para o desenvolvimento de tecnologias no setor civil; e *spin-in* trata do caminho inverso, ou seja, conversão de tecnologias civis para fins militares (BOHN, 2014; AMBROS, 2017, p. 8)

indústrias se caracterizam pela competição imperfeita – baseada em monopólios ou oligopólios nacionais – elas são foco de políticas comerciais estratégicas do governo. Com efeito, o Estado presta suporte (a exemplo de subsídios) como forma de obter uma parte dos lucros monopolísticos em mercados globais e na possibilidade de trazer *spillovers* para a economia do país (HARTLEY, 2012, p. 187).

No entanto, é preciso fazer uma ressalva. Nota-se que há cuidado quando se fala de *spillovers*, associando-o a uma ideia de possibilidade. Tal cuidado é porque, ao se considerar a realidade da BID brasileira e o quanto esta variou ao longo das últimas décadas, há poucas evidências de *spillovers*, ou seja, que investimentos na BID brasileira tenha gerado externalidades na economia brasileira. É possível que ocorra o contrário: Zhong *et al.* (2016) analisam relações causais entre gastos militares e crescimento econômico nos países do BRICS e nos EUA de 1988 a 2012. No que concerne o Brasil, seus resultados apontam que quando há um *boom* econômico, os gastos militares irão crescer no país. Com efeito, o gasto militar não promove o crescimento econômico na produção real, mas responde à choques de renda agregada (ZHONG *et al.*, 2017, p. 8).

Em contrapartida, há estudos que apontam a existência de *spillovers* no Brasil. Um relatório da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE) buscou avaliar a importância socioeconômica da “indústria de defesa e segurança”²⁸ no período de 2009 a 2014, através de uma metodologia de insumo-produto, que considera um conjunto de atividades de produção e serviços no “Complexo Produtivo da Defesa e Segurança” (tanto a montante quanto a jusante nas cadeias de valores) (FIEP, 2015, p. 107). De acordo com os resultados deste estudo, setores de média – alta / alta tecnologia e serviços de alta tecnologia e mercado são diretamente impactos pelos projetos de aquisições/investimento das FFAA.

Além destes projetos contribuírem na formação de recursos humanos em institutos de pesquisa e treinamento, há avanços em P&D, que beneficiam setores da economia, ao mesmo tempo que se espera a geração de *spillovers* em inovação (FIEP, 2015). Adicionalmente, considerando somente o setor de defesa, observou-se que R\$ 1 milhão de aumento de gastos do

²⁸ Em algumas análises, pode-se considerar também o setor de segurança pública, adicionando esta faceta tanto na ideia de BID quanto ao mercado. O estudo da FIEP, por exemplo, considera o que se chama “Complexo Produtivo da Defesa e Segurança” (FIEP, 2015), cujo mercado é de defesa e segurança. Faz sentido falar de um mercado de defesa e segurança, pois é difícil desassociar certos produtos da cadeia produtiva devido à sua aplicabilidade dual, como também há uma tendência para as empresas atuarem em ambos os mercados militar e civil, até mesmo dependendo mais do faturamento da dimensão civil (LESKE, 2015; 2018).

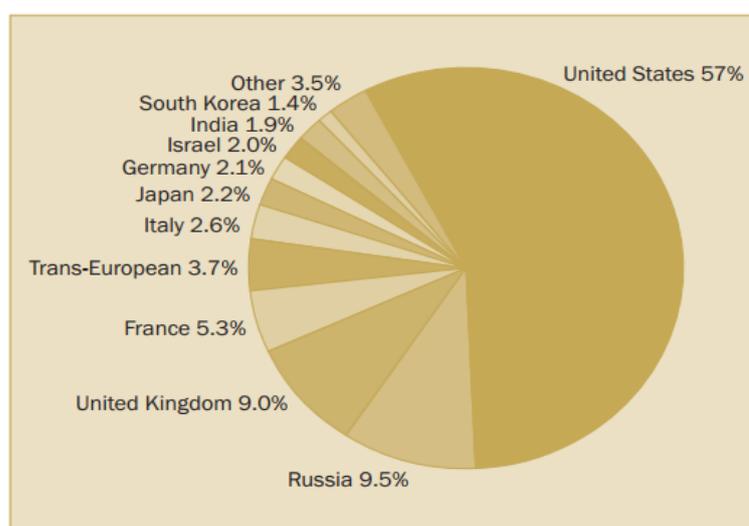
governo no setor (na parcela de investimentos e outras despesas correntes) resulta em um aumento na produção na economia como um todo de R\$ 3,66 milhões (FIEP, 2015, p. 92)

Por fim, cabe destacar que ainda que o mercado de defesa/armas apresente características monopsônicas, os avanços tecnológicos têm contribuído para torná-lo gradualmente mais aberto, dando mais espaço para a entrada de novos potenciais compradores (diversificando assim o lado da demanda). Conforme aponta Leske (2015), há uma tendência na indústria mundial devido a reduções orçamentárias e mudanças ocorridas na própria indústria, as empresas civis ou militares passaram a adotar uma abordagem dual. Para muitas empresas, tornou-se necessário atuar em ambos o mercado passou a fim de diversificarem sua produção e compradores, reduzindo parcialmente sua dependência de compras governamentais (LESKE, 2015), ao passo que o governo e FFAA reduzem sua influência na trajetória do desenvolvimento tecnológico (LESKE, 2018). Adicionalmente, será visto adiante neste trabalho, que em virtude às mudanças conjunturais após o final da Guerra Fria no que tange a maior ocorrência de *spin-in*, torna-se mais adequado utilizar a nomenclatura “mercado de defesa e segurança”, já que as empresas têm atuado mais no mercado civil (de segurança pública e privada). Ao abranger a dimensão de segurança, o mercado deixa de ser exclusivamente monopsônico (ENT. B, 2019; RESPONDENTE A, 2019).

Este movimento pode auxiliar as empresas a serem mais competitivas globalmente, porém ainda é desafiador. Ainda que se reduza parcialmente a dependência para com compras governamentais, reforça-se a necessidade de as empresas serem tecnologicamente competitivas (Ibid.). Com efeito, as empresas que atuam mais no ramo de defesa devem atender os requisitos específicos no que concerne à qualidade (no que diz respeito ao nível de tecnologia embarcada) e às especificidades da demanda do consumidor, em grande medida as FFAA. Por outro lado, para as empresas serem mais competitivas no setor civil, as empresas devem buscar desenvolver aplicações duais para seus produtos ou processos (Ibid.). Quanto ao mercado de armas global, para EDs situadas em países em desenvolvimento é ainda mais difícil exportar produtos e serviços com regularidade, ao mesmo tempo que suas condições de competitividade são comprometidas. No caso da BID brasileira, poucas são as empresas que conseguem, de fato, competirem no mercado internacional, o que só aumenta a sua dependência com relação ao orçamento de defesa destinado para compra de material de defesa e para pesquisa, desenvolvimento (P&D) e inovação.

De acordo com o Fleurant *et al.* (2018) no ano de 2017, apenas uma empresa brasileira – Embraer – se manteve no Top 100 de empresas produtoras de material e serviços militares, ficando colocada na 84ª posição²⁹. Adicionalmente, o Gráfico 6 mostra a distribuição por país no mercado de defesa global, em que o Brasil se encontra na categoria *other* (outros) – empresas cujas vendas correspondem a menos de 1% do total³⁰.

Gráfico 6 – SIPRI Top 100 2017: Distribuição de vendas de armas e equipamentos de defesa por país (sem considerar empresas chinesas)



Fonte: Fleurant *et al.* (2018)

2.3. AQUISIÇÕES MILITARES E O IMPERATIVO TECNOLÓGICO

Quando se fala de aquisições militares, não se emprega apenas o sentido de compra de algum produto e serviço, mas se amplia para o sentido de tomar posse de algo. Isso envolve, além da compra em si, o processo de criação ou desenvolvimento de tecnologias. Conforme visto na introdução deste trabalho, a obtenção de tecnologia militar se justifica do ponto de vista

²⁹ Importante considerar que a base de dados *Arms Industry Database* do SIPRI (2018) não inclui a China, devido à falta de dados consistentes ao longo do tempo, necessários para desenvolver estimativas mais precisas. No entanto, a base ainda consta com alguns dados sobre EDs chinesas. Não fosse isso, estima-se que ao menos 7 (sete) outras empresas estariam no top 100 (FLEURANT *et al.*, 2018).

³⁰ De acordo com o SIPRI (2018), nesta categoria constam Austrália, Brasil, Canadá, Polônia, Cingapura, Espanha, Suécia, Suíça, Turquia e Ucrânia.

estratégico, estando elencado pelas políticas públicas de defesa e perseguido pelo Ministério da Defesa e Forças Armadas; como também pode se justificar pelo ponto de vista econômico, em que se prega que o desenvolvimento de tecnologias militares estimula o mercado, geração de emprego, efeitos de transbordamento de tecnologia militar sendo aplicadas e vendidas no mercado civil, gerando assim, desenvolvimento econômico (BRASIL, 2012a). Ademais, não apenas para o Brasil, mas para diversos países isso é estratégico, sendo, portanto, necessário discutir afundo este fenômeno.

Destarte, Peterson Silva (2015) apresenta os quatro modelos/abordagens explicativos de Spear e Cooper que buscam apontar os fatores centrais por trás de gastos em defesa, ou seja inclui desde a gastos com operações, com pessoal e também aquisição e investimento no desenvolvimento de materiais e equipamentos de defesa, a serem operados pelas Forças Singulares (SPEAR; COOPER, 2007 apud SILVA, Peterson, 2015): 1) modelo de ação e reação; 2) explicações baseadas em fatores domésticos; 3) explicações baseadas na concepção de imperativo tecnológico; 4) explicações baseadas no significado simbólico dos armamentos (SILVA, Peterson, 2015, p. 32). De acordo com os autores, os quatro modelos não são excludentes entre si.

O primeiro modelo de ação e reação se insere dentro do campo das Relações Internacionais, em face das teorias realista e neorrealista, a qual incorpora o comportamento dos Estados dentro do chamado dilema de segurança, apresentado por autores como Carr (1940), Morgenthau (1948), Herz (1950), Waltz (1959;1979), Snyder (1984), Mearsheimer (2003). Dentro desta ótica, o cenário internacional se baseia numa lógica de auto-ajuda, em que quando um Estado aumenta suas capacidades defensivas e/ou ofensivas, seja através de compras ou desenvolvimento de tecnologias de uso bélico, outros Estados podem perceber isso como uma ameaça, podendo acarretar num aumento generalizado de gasto militar e levar a corridas armamentistas (SILVA, Peterson, 2015, p. 32).

A segunda abordagem, explicações baseadas em fatores domésticos, defende que fatores internos moldam investimentos em defesa, podendo se dividir em quatro conjuntos de explicações (apud SILVA, 2015, p. 34):

- Explicações burocrático-organizacionais: se apoiam na dinâmica entre organizações governamentais, como a barganha e interação de diferentes culturas organizacionais (Id.). Um exemplo deste tipo de explicação é o clássico

“*Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis*” de Graham T. Allison (1971).

- Explicações políticas: a política, em meio das relações entre os três poderes e seus *checks and balances* e a opinião pública, podem também ser fatores que modal gastos e investimentos em defesa. Hartley e Russet (1992) demonstram, por exemplo, que a opinião pública nos EUA influenciou as políticas de gasto militar do governo americano sistematicamente de 1965 até 1990. Outro resultado deste estudo aponta que a opinião pública americana não é meramente um resultado da influência do governo.
- Explicações econômicas: este conjunto dá ênfase em aspectos econômicos, em que alguns autores argumentam que a alocação de recursos econômicos para o desenvolvimento de tecnologias militares pode ameaçar a segurança e estabilidade econômica do país (KALDOR, 1982, apud SILVA, Peterson, 2015, p. 34). Outro ponto levantado por Peterson Silva (2015) é a existência de efeitos inerciais nos investimentos em defesa, em que os governos alimentam fluxos de encomendas cada vez mais sofisticadas a fim de manter empresas, tecnologias e trabalhadores qualificados, ao invés de focar em suprir alguma necessidade efetiva no que concerne a capacidades militares (SILVA, Peterson, 2015, p. 34).
- Perspectivas associadas à ideia de complexo industrial-militar: Peterson Silva (2015) aponta que esta perspectiva conecta fatores burocráticos, políticos e econômicos; assim como uma grande variedade de atores e seus respectivos interesses para com o setor de defesa (SILVA, Peterson, 2015, p. 35). Dagnino (2010) aborda o setor de defesa brasileiro por meio de uma abordagem de *policy networks*³¹, em que denomina de Rede de Revitalização a *network* de oficiais militares, políticos, empresários, pesquisadores, dentre outros atores envolvidos no setor de indústria de defesa (DAGNINO, 2010). Pode-se interpretar a partir dessa abordagem que a BID se insere dentro de um contexto político que envolve relações e negociações entre diferentes atores, que não necessariamente podem

³¹ De acordo com Dagnino (2010), *policy network* é “um sistema de governança distinto do de tipo hierárquico-burocrático, onde vários atores estabelecem múltiplas ligações (que podem ser comunicações confidenciais, suporte político, colaboração estratégica, obrigação formal de reportar e consideração de interesses de outros autores no seu próprio processo decisório) no âmbito do processo de negociação.” (DAGNINO, 2010, p. 34).

estar envolvidos com o setor de defesa. Não há consenso sobre até onde o complexo industrial-militar consegue abarcar o máximo possível de atores envolvidos, como também tais redes podem não convergir politicamente para atingir um objetivo comum, ou até mesmo, os atores podem tomar posturas divergentes e/ou competitivas uns para com os outros (SILVA, Peterson, 2015, p. 37).

A terceira abordagem apontada por Peterson Silva (2015) se baseia na concepção do imperativo tecnológico, a qual pode ser entendida como um processo de modernização dos meios militares, fortemente moldado e impulsionado pela evolução da tecnologia, tanto em âmbito doméstico em cada Estado ou a nível global (SILVA, Peterson, 2015, p. 38). Esta concepção tem sido amplamente debatida, especialmente nos EUA na década de 1990 e após o fim da Guerra Fria, sendo a chamada Revolução de Assuntos Militares (RAM).

Segundo Andrew Marshall, Diretor do *Office of Net Assessment (U.S. Department of Defense)*, uma RAM é “uma ampla mudança na natureza da guerra trazida pela aplicação inovadora de tecnologias, as quais combinadas com mudanças dramáticas na doutrina militar e conceitos operacionais e organizacionais, fundamentalmente altera o caráter e a conduta das operações militares” (SLOAN, 2008, p. 3, tradução nossa) Complementar a esta definição, Krepinevich (1994) aponta que uma revolução militar ocorre quando “a aplicação de novas tecnologias em um número significativo de sistemas militares se combina com inovações nos conceitos operacionais e na adaptação organizacional, de maneira que fundamentalmente altera o caráter e a conduta do conflito (KREPINEVICH, 1994, p. 30, tradução nossa). Nessa linha, Cebrowski e Garstka (1998) apontam uma mudança de *platform-centric warfare* (guerra centrada em plataforma) para *network-centric warfare*³² (guerra centrada em rede), que coloca ênfase na habilidade de diferentes plataformas em trabalhar em conjunto e comunicar-se uma com as outras, ao invés das plataformas aéreas, navais e terrestres operarem individualmente (SLOAN, 2008, p. 7).

Ainda que apresentados aqui de maneira resumida, os debates de RAM foram influentes em concepções, promoveram mudanças em doutrinas e em tendências de desenvolvimento de

³² Segundo Cebrowski e Garstka (1998), o que possibilita a existência de uma *network-centric warfare* é uma “rede de informações de alta performance, acesso a todas as fontes apropriadas de informações, capacidade de alcance e manobra das armas e velocidade de resposta, processos de comando e controle (C2) agregados – a fim de incluir alocação automatizada de recursos em alta velocidade – e redes integradas de sensores proximamente acopladas em sincronia com *shooters* e processos de C2.” (CEBROWSKI; GARSTKA, 1998, p. 9, tradução nossa).

tecnologias militares. No entanto, é importante notar que abordagens com grande ênfase em imperativo tecnológico são centradas em países específicos, como EUA e Rússia, ou regiões, e podem, por vezes, ignorar variáveis políticas, econômicas, burocráticas, e as possibilidades de ações resultantes das interações dos atores envolvidos com assuntos de defesa (SILVA, Peterson, 2015, p. 39).

Por último, tem-se a abordagem baseada no significado simbólico dos armamentos, a qual prega que as aquisições militares estão ligadas à fatores de prestígio. Isso pode ser o caso quando um país mira a obtenção de um status de grande potência no cenário internacional, ou emprega esforços para definir um “inimigo” claro, no intuito de promover coesão nacional (Id.). De forma mais clara, Dagnino (2010) comenta sobre uma entrevista concedida pelo Almirante de Esquadra Alberto Accioly Fragelli, um dos responsáveis pelo Programa de Desenvolvimento de Submarinos (PROSUB). Quando questionado sobre o desenvolvimento do submarino de propulsão nuclear, o Almirante afirma que o “Brasil será muito maior do que é hoje como nação” e “o programa mudará o papel geopolítico do Brasil” (DAGNINO, 2010, p. 56).

Adicionalmente, quando questionado sobre se a aquisição deste tipo de equipamento mudará a posição geopolítica do Brasil e se auxiliará na conquista de um assento permanente no Conselho de Segurança da ONU, ele declara: “as duas coisas. Não é à toa que os cinco países do mundo que têm submarino nuclear são os que têm assento permanente no conselho. Quando o Brasil se tornar o sexto, será muito maior do que é hoje como nação, do ponto de vista militar e estratégico. Vai ter meios sólidos de reivindicar a cadeira no conselho” (Id., p. 56-57). De acordo com Dagnino (2010), esta visão reflete bem o pensamento dos integrantes da Rede de Revitalização, e inclusive conecta esta abordagem de significado simbólico com perspectivas associadas à ideia de complexo industrial militar (dentro da abordagem de explicações baseadas de fatores domésticos).

Portanto, conforme dito anteriormente, estas abordagens/modelos não são excludentes, e quando utilizadas em conjunto podem ser úteis para entender sob diferentes óticas o que leva os países a adquirirem material e equipamentos de defesa, seja via aquisições *off-the-shelf*, assim como estimular o desenvolvimento tecnológico no setor da indústria de defesa. Em outras palavras, muitos fatores podem influir o processo de aquisição. No entanto, ao se considerar as diretrizes da END, conforme apresentadas na introdução deste trabalho, percebe-se uma ênfase na necessidade de se obter tecnologia militar, preferencialmente com alto grau de nacionalização destas tecnologias. Em outras palavras, o imperativo tecnológico é uma

demanda bastante recorrente. Conforme apontado por Amarante (2013), o desenvolvimento tecnológico é um ponto-chave para ambos níveis doméstico e internacional. No primeiro, o desenvolvimento de tecnologias garante o bem-estar, segurança e confiança nas capacidades de defesa do país, ou seja, o país é capaz de preparar e garantir sua própria defesa; no nível internacional, assegura-se a existência e soberania do país, ao passo que seu poder e projeção no cenário internacional se ampliam (AMARANTE, 2013, p.10).

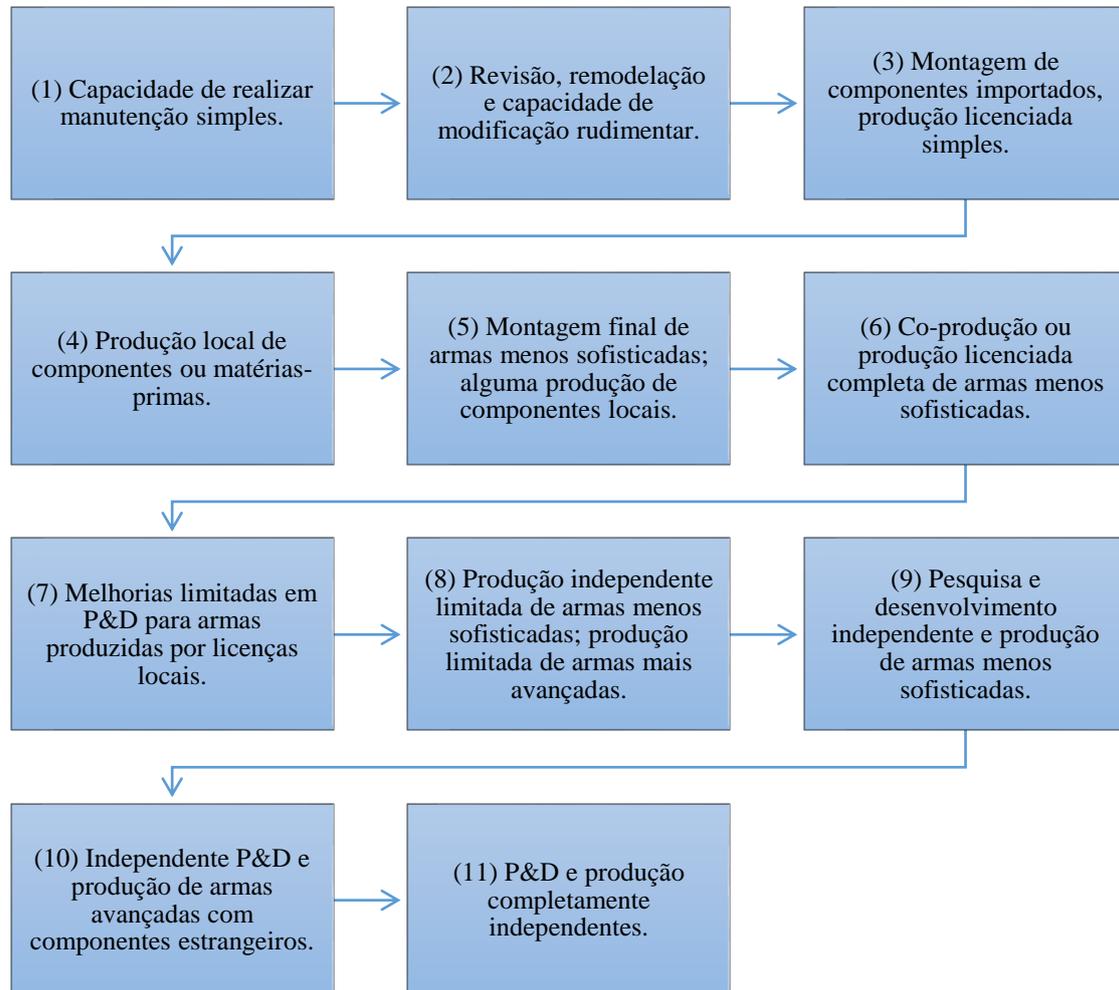
2.3.1. Formas de aquisição de tecnologia militar

Seguindo esta linha, é importante discutir formas de aquisição de tecnologia militar. Segundo Krause (1992), para alcançar a produção autônoma e o domínio tecnológico, é necessário ascender no que o autor denomina de escada de produção, a qual se entende sob uma lógica simples: quanto mais avançado o país estiver nesta escada, maior é sua capacidade de domínio e desenvolvimento de tecnologias militares, conforme visto na Figura 2.

Complementarmente, Amarante (2013) mostra três formas de obter tecnologia militar: desenvolvimento autônomo; desenvolvimento cooperativo internacional; e transferência de tecnologia³³. A primeira é a “sinergia de todas as capacidades, conhecimentos e meios implantáveis dentro do país” (AMARANTE, 2013, p. 11) orientada para o desenvolvimento de uma tecnologia específica. É importante mencionar que o desenvolvimento autônomo é completamente conduzido pelo estado, mas devemos considerar o papel das cadeias de suprimentos. Algumas partes do produto, desde commodities até hardware complexo (motor) ou sistemas (aviônicos), podem ser importadas do exterior, portanto, é difícil dizer se o produto final é “100% nacional” (Id.). Em outras palavras, o processo de desenvolvimento é autônomo, no entanto, pode não ser possível encontrar todos os componentes necessários para construir o produto.

³³ Também é possível simplesmente importar o produto ou sistema de defesa via aquisições *off-the-shelf* do exterior. Porém, essa alternativa não envolve transferência de tecnologia.

Figura 2 – Escada de produção de Krause



Fonte: Elaboração própria. Adaptado de Krause (1992, p. 171, tradução nossa).

O desenvolvimento cooperativo internacional é a parcela de meios e custos de desenvolvimento com um parceiro, o que pode ser considerado como um desenvolvimento autônomo parcial. Segundo Amarante (2013), a vantagem desse tipo de parceria é a redução dos custos de desenvolvimento e é ideal a divisão de empreendimentos e investimentos entre as partes, cada qual responsável por 50%. Portanto, como se espera divisão de trabalho, a cooperação também é transferência de tecnologia (Id., 2013, p. 25). Em contrapartida, as desvantagens envolvem dificuldades com o gerenciamento de programas, definição e controle de interfaces de trabalho colaborativo e assimetria tecnológica entre as partes. Sobre este último, quanto maior a lacuna de conhecimento, maior a probabilidade de tornar a parceria inviável (Id., 2013, p. 24-25). Por fim, a tecnologia pode ser obtida por meio da transferência

de tecnologia. Antônio Silva e Pedone (2017) afirmam que há fluxos de transferência de tecnologia, presentes no

Quadro 3.

Quadro 3 – Fluxos de Transferência Internacional de Tecnologia

| | | |
|----------------|---------------------|---|
| Fluxo A | Conhecimento | Design do Produto/Especificações |
| | | Materiais/Especificações dos componentes |
| | | Design dos processos e projetos |
| | | Procedimentos de produção/cronograma e organização |
| Fluxo B | Know-How | Produção/Organização <i>Know-How</i> |
| | | Operação/Habilidades gerenciais |
| | | Conhecimentos de manutenção e procedimentos |
| Fluxo C | Know-Why | Processos/Design da produção e engenharia <i>Know-Why</i> , Conhecimentos, Procedimentos e Experiências |
| | | Produto/ Técnicas de mercado e conhecimentos de dados de engenharia |
| | | Gerenciamento do Projeto/Procedimentos de engenharia e expertise |
| | | Desenvolvimento de Tecnologias e pesquisa de conhecimentos, dados, procedimentos, entre outros. |

Fonte: Elaboração própria. Adaptado de Silva e Pedone (2017, p. 22)

No entanto, Amarante (2013) considera o processo de transferência de tecnologia como o mais inseguro e oneroso dentre os outros modos acima mencionados. Isso ocorre porque o país destinatário não pode provar se a tecnologia e os conhecimentos transferidos estão em consonância com suas demandas; e é dispendioso porque o provedor gastou uma quantidade significativa de recursos para desenvolver seu produto, desejando, assim, um retorno lucrativo do recebedor (Id., 2013, p.56). Além disso, Longo e Moreira afirmam que a transferência de tecnologia realmente ocorre quando “o receptor absorve o conjunto de conhecimentos que lhe permite inovar, isto é, quando o comprador domina os conhecimentos envolvidos a ponto de ficar em condições de criar nova tecnologia” (LONGO, 1987 apud LONGO; MOREIRA, 2009, p. 12).

No Brasil, uma prática recorrente de desenvolvimento tecnológico nacional via transferência de tecnologia é através de contratos de *offset* (compensação). Ao considerar as definições da Portaria Normativa nº 764/MD/2002, *offset* (compensação³⁴) é definido da seguinte forma:

³⁴ De acordo com esta portaria, há dois tipos de compensação: 1) Compensação direta – acordos de compensação que envolvem bens e serviços que estão diretamente relacionados com o objeto dos contratos de importação; e 2)

É toda e qualquer prática compensatória entre as partes, como condição para a importação de bens, serviços e tecnologia, com a intenção de gerar benefícios de natureza industrial, tecnológica e comercial. Esses benefícios poderão ser concretizados na forma de:

- a) co-produção;
- b) produção sob licença;
- c) produção subcontratada;
- d) investimento financeiro em capacitação industrial e tecnológica;
- e) transferência de tecnologia;
- f) obtenção de materiais e meios auxiliares de instrução;
- g) treinamento de recursos humanos; e
- h) contrapartida comercial. (BRASIL, 2002, p. 20).

Cujas definições são:

PRODUÇÃO SOB LICENÇA

É uma reprodução de um componente ou produto que tenha origem no exterior, baseado em um contrato comercial de transferência de informação técnica entre empresas fornecedoras estrangeiras e os fabricantes nacionais.

CO-PRODUÇÃO

Refere-se à produção realizada no País, baseada em um Acordo entre o Governo Brasileiro e um ou mais governos estrangeiros, que permita ao governo ou empresa estrangeira fornecer informações técnicas para a produção de todo ou parte de um produto originado no exterior. Os acordos de licença entre governos são aqui incluídos, porém, os acordos de licença comerciais entre duas ou mais empresas privadas são excluídos.

PRODUÇÃO SOB SUBCONTRATO

Refere-se à produção de parte de um componente originado de um fornecedor estrangeiro. O subcontrato não envolve, necessariamente, a licença de informações técnicas e, usualmente, é um acordo comercial direto entre o fornecedor estrangeiro e o fabricante nacional.

INVESTIMENTOS

São investimentos realizados pelo fornecedor estrangeiro, originado de um Acordo de Compensação, na forma de capital para estabelecer ou expandir uma empresa nacional por intermédio de uma "joint venture" ou de um investimento direto.

TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA

Compensação indireta – acordos de compensação que envolvem bens e serviços que não estão diretamente relacionados com o objeto dos contratos de importação (BRASIL, 2002, p. 20)

Refere-se àquela que ocorre como o resultado de um Acordo de Compensação e que pode ser na forma de: a) pesquisa e desenvolvimento; b) assistência técnica; c) treinamento; ou d) outras atividades, fruto de acordos comerciais diretos com os fornecedores estrangeiros, que represente um aumento qualitativo do nível tecnológico do País.

CONTRAPARTIDA (COUNTERTRADE) Em adição às modalidades de compensação definidas anteriormente, outros tipos de acordos comerciais podem ser exigidos. Um contrato pode incluir um ou mais tipos dos seguintes mecanismos:

TROCA (BARTER)

Refere-se a uma única transação, limitada sob um único Acordo de Compensação, que especifica a troca de produtos ou serviços selecionados, por outros de valor equivalente; ·

CONTRA-COMPRA (COUNTER-PURCHASE)

Refere-se a um acordo com o fornecedor estrangeiro para que ele compre, ou consiga um comprador para um determinado valor em produtos (normalmente estabelecido como uma porcentagem do valor da aquisição) de fabricante nacional, durante um período determinado.

SUBCONTRATAÇÃO (BUY-BACK)

Refere-se a um Acordo de Compensação com o fornecedor estrangeiro para que ele aceite como pagamento total ou parcial produtos derivados do produto originalmente importado. (Id.)

Nesse sentido, vê-se um leque de possibilidades, além de somente a transferência de tecnologia em si. Portanto, a fim de maximizar a transferência de tecnologia, seja via desenvolvimento autônomo ou contratos de *offset*, o país destinatário deve desenvolver um arcabouço jurídico adequado através de políticas públicas de caráter estratégico, ou seja, políticas estatais que explanam o entendimento, concepções e práticas que norteiem seus *stakeholders* (empresas, oficiais militares, políticos, entre outros) para negociar adequadamente contratos, criando mecanismos para garantir a transferência adequada e justa, de acordo com os termos do contrato. Esta demanda, por exemplo, é percebida pela END na medida que propõe o estabelecimento deste arcabouço jurídico.

No Brasil orientações institucionais quanto acordos de *offset* podem ser resumidos da seguinte forma: em 2002 o MD aprovou a Portaria Normativa nº 764/MD – Política de Compensação Comercial, Industrial e Tecnológica (Política de Remuneração), que fornece o arcabouço jurídico para diversas práticas de compensação, além de definições importantes. Em 2008, uma das demandas trazidas pela END foi a criação de um marco jurídico especial para as empresas da BID, o que resultou ultimamente na Lei 12.598/2012, que institucionalizou o RETID, a ser analisado no Capítulo 3. Concomitante, a Lei é escrita com base nas diretrizes da

Política de Remuneração, apresentando um entendimento semelhante sobre produto de defesa, remuneração, acordo de compensação (*offset*) e plano de compensação (ROSSI, 2015, p. 51).

2.4. O PAPEL DE P&D E INOVAÇÃO NO DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO

Esta subseção busca explicar brevemente o porquê deste estudo associar o desenvolvimento de capacitações tecnológicas independentes a investimentos em P&D e em inovação na BID. Importante notar que outros elementos ou variáveis poderiam ser consideradas, como por exemplo, quantidade de mão-de-obra especializada e qualificada neste setor no Brasil. Entretanto, como será visto adiante na subseção de metodologia, este trabalho buscou realizar entrevistas semi-estruturadas e enviou questionários abertos para empresas, estando. Sabia-se que poderia haver dificuldades na obtenção de dados, tanto pela demora em obtenção de respostas, como também de confidencialidade de informações. Sendo assim, considerando também questões de viabilidade de pesquisa, optou-se por limitar somente a estas duas variáveis.

Dito isso, é preciso entender a importância destas duas variáveis. Será utilizado neste trabalho as definições da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), pois além de serem referenciadas na literatura de P&D e inovação, são também utilizadas pela literatura de economia de defesa. Respectivamente para estas duas variáveis a OCDE desenvolve o Manual Frascati (OCDE, 2015) e o Manual de Oslo (OCDE, 2018), sendo atualizados ao longo do tempo.

2.4.1. O que é P&D e Inovação?

A começar por P&D, é definido na seguinte forma: “pesquisa e desenvolvimento experimental (P&D) compreende o trabalho criativo e sistemático realizado para aumentar o estoque de conhecimento - incluindo o conhecimento da humanidade, cultura e sociedade - e para criar novas aplicações do conhecimento disponível.” (OCDE, 2015, p. 44, tradução nossa), em que uma atividade de P&D é a soma de ações realizadas deliberadamente por “executores de P&D” a fim de gerar novos conhecimentos” (Id., p. 46) Ainda que seja uma definição geral, alguns elementos inerentes a P&D torna mais clara esta definição. Há cinco

características/critérios centrais de atividades de P&D. O Manual aponta que a atividade deve ser: 1) nova: P&D é sempre direcionado para obter resultados novos; 2) criativa: a busca por resultados novos é baseada em conceitos originais (e de interpretação pessoal) ou hipóteses; 3) incerta: o resultado final é incerto, ou a quantidade de tempo e recursos necessários para atingir o resultado perseguido são incertos; 4) sistemática: a atividade é planejada para algo e é orçada (mesmo quando executada por indivíduos); e 5) transferível e/ou reproduzível: a atividade é direcionada a produção de resultados que podem ser facilmente transferíveis o comercializados no mercado (Id., p. 45, tradução nossa).

Adicionalmente, o termo P&D abarca três tipos de atividade, as quais podem ou não ocorrer simultaneamente ao longo do processo de P&D:

- Pesquisa básica: trabalho experimental ou teórico realizado com objetivo de obter novos conhecimentos de premissas/elementos fundamentais de fenômenos e fatos observáveis, sem nenhuma aplicação particular ou uso em vista;
- Pesquisa aplicada: investigação original realizada para adquirir um novo conhecimento, no entanto, direcionada um objetivo específico e prático;
- Desenvolvimento experimental: trabalho sistemático que se baseia em conhecimentos adquiridos de experiência prática e de pesquisa e pela produção de conhecimento adicional, sendo direcionado para a produção de novos produtos ou processos ou para melhorar produtos ou processos existentes. (Id., p. 45)

No que tange inovação, cabe destacar as seguintes definições presentes no Manual de Oslo:

Uma **inovação** é um produto ou processo novo ou melhorado (ou combinação deles) que difere significativamente dos produtos ou processos anteriores da unidade³⁵ e que foi disponibilizado a usuários em potencial (produto) ou posto em uso pela unidade (processo).

(...)

Atividades de inovação incluem todas as atividades de desenvolvimento, financeiras e comerciais realizadas por uma firma que têm por objetivo resultar numa inovação para firma.

Uma **inovação empresarial** é um produto novo ou melhorado, ou um processo empresarial (ou uma combinação de ambos), que difere significativamente de

³⁵ O termo “unidade” é utilizado para descrever o ator responsável pelas inovações (OCDE, 2018, p. 32).

produtos ou processos empresariais anteriores da firma e que tem sido introduzido no mercado, ou colocado em uso pela firma.

(...)

Uma **inovação de produto**³⁶ é um bem ou serviço novo ou melhorado que difere significativamente de bens ou serviços anteriores da firma e que tem sido introduzido no mercado.

Uma **inovação de processo empresarial** é um processo empresarial novo ou melhorado para uma ou mais funções do negócio que difere significativamente de processos empresariais anteriores da firma que tem sido colocado em uso pela firma

(...)

Uma **firma inovadora** realiza uma ou mais inovações dentro de um período de observação. Isso se aplica equitativamente a uma firma que está individualmente responsável ou co-responsável por uma inovação.

Uma **firma ativa em inovação** está engajada em algum momento, durante um período de observação, em uma ou mais atividades para desenvolver ou implementar produtos ou processos empresariais novos ou melhorados, para um uso pretendido. Ambas firmas inovadoras ou não-inovadoras podem ser ativas em inovação durante um período de observação. (OCDE; EUROSTAT, 2018, p. 20-34, tradução nossa)

Concomitante, há 8 (oito) atividades de inovação (empresariais) que as empresas podem realizar na sua busca pela inovação: atividades de P&D (pesquisa básica, pesquisa aplicada e/ou desenvolvimento experimental); engenharia, desenho (*design*) e outras atividades de trabalho criativo; atividades de marketing e marca (*brand equity*); atividades relacionadas à propriedade intelectual; atividades de treinamento de pessoal; atividades de desenvolvimento de *software* e base de dados; atividades relacionadas à aquisição ou de concessão de ativos tangíveis; atividades de gestão de inovação (Id., p. 35). Não se busca aqui se estender sobre todas essas atividades, porém é válido ressaltar que as atividades de P&D podem fazer parte do processo inovativo – assim como podem não fazerem parte deste processo/contribuir para uma inovação, se não forem cumpridos os cinco critérios mencionados acima (OCDE, 2015; OCDE, EUROSTAT, 2018). Da mesma forma, quando se refere aqui neste trabalho sobre PD&I, trata-se de um termo que agrega P&D e inovação.

De acordo com as definições apresentadas acima, pesquisa aplicada se direciona para um objetivo específico e prático e desenvolvimento experimental busca produzir novos produtos ou processos ou melhorar os já existentes, o que já configura uma intenção para inovar (Id., p. 87). Quanto à pesquisa básica, ainda que seu objetivo é de aumentar o estoque de

³⁶ Inovação de produto e de processo (empresarial) nada mais são que dois desmembramentos da inovação empresarial.

conhecimento da empresa, como também pode não ser utilizada para buscar uma inovação específica (durante um período de observação). Em face disso, a OCDE considera todos os tipos de atividade P&D realizadas por empresas como atividades de inovação (Id., p. 87).

No que diz respeito à ligação entre PD&I (pesquisa, desenvolvimento e inovação) e incentivos fiscais, Rocha e Rauén (2018) mostram que no Brasil as isenções fiscais federais cresceram demasiadamente, principalmente entre 2008 e 2015, cujo principal instrumento adotado, em termos de políticas públicas, foi a isenção fiscal. Em 2015, isso somou R\$ 11,3 bilhões, montante superior aos R\$ 7 bilhões em créditos subsidiados concedidos por políticas federais (ROCHA; RAUEN, 2018). Disso deve-se destacar a chamada “Lei do Bem” (Lei nº 11.196/2005), a qual dispõe de uma série de incentivos fiscais³⁷ (ver Quadro 4) para estimular as empresas a realizarem mais PD&I, e abrange todos os setores da economia, incluindo da BID.

Júnior, Shimada e Negri (2016) realizam uma avaliação de impacto sobre esta lei³⁸, e buscaram avaliar seu impacto sobre o dispêndio/investimento privado em P&D e no número de pessoal técnico empregado em empresas industriais brasileiras. Os autores encontraram um impacto positivo da Lei para com estas variáveis, em que o aumento no dispêndio em P&D situou-se no intervalo entre 43% e 81%, em média; e para aumento de número de pessoal técnico, entre 9% e 10%, em média, variando nos setores industriais de baixa, média-baixa, média-alta e alta tecnologia (JÚNIOR; SHIMADA; NEGRI, 2016, p. 140).

No entanto, uma outra avaliação de impacto aponta que embora a desoneração adicional mais recente (entre 2010 a 2015) tenha sido vultuosa, isso não repercutiu em maiores investimentos privados em PD&I pelas empresas brasileiras – na realidade, gerou-se uma ligeira diminuição no gasto privado total em P&D em face ao que teria ocorrido sem os maiores gastos do governo em desonerações (ROCHA; RAUEN, 2018).

Na realidade, as políticas públicas de incentivo apenas promoveram alívio fiscal à atividade de PD&I, a qual já seria executada pelo setor privado independentemente dos incentivos (ROCHA; RAUEN, 2018, p. 30). Por fim, os autores não defendem a extinção ou

³⁷ Somente as empresas que optam pelo sistema de tributação de lucro real.

³⁸ O método empregado foi *propensity score matching* com estimação de modelos de diferenças em diferenças. O recorte temporal foi de 2000 até 2009, sendo 2005 o ano de referência para estimação do contrafactual.

dar continuidade a algum instrumento específico, mas sugere reequilibrar o *mix*³⁹ de políticas públicas destinadas à inovação (Id., p. 30).

Quadro 4 - Detalhamento dos incentivos fiscais da Lei do Bem⁴⁰

| Benefício | Detalhamento | Gasto | Recuperação |
|-------------------------------|---|---|----------------------|
| Exclusão Adicional 60% a 100% | Exclusão do Lucro Real e da base da CSLL dos dispêndios com atividades de Inovação | Despesas operacionais | 20,4% a 34% |
| Exclusão Adicional 50% a 250% | Exclusão do Lucro Real e da base da CSLL dos dispêndios com atividades de Inovação a serem executadas por ICT's | Serviços de ICT | 10% a 51% |
| Redução do IPI | Redução de 50% do IPI incidente sobre máquinas e equipamentos utilizados para PD&I | Máquinas e equipamentos para PD&I | 50% |
| Depreciação Integral | Depreciação integral no próprio período da aquisição de máquinas e equipamentos utilizados para PD&I | Máquinas e equipamentos para PD&I | Benefício financeiro |
| Amortização Acelerada | Amortização acelerada no próprio período da aquisição de bens intangíveis utilizados para PD&I | Bens intangíveis para PD&I | Benefício financeiro |
| Redução a zero do IRRF | Redução a Zero do IRRF incidente sobre remessas ao exterior para manutenção de marcas e patentes | Remessas para manutenção de marcas e patentes | 100% |

Fonte: ABGI [S.d]. Disponível em: <https://brasil.abgi-group.com/radar-inovacao/noticias/quais-sao-os-impactos-da-lei-do-bem-para-a-competitividade-global-do-brasil/>. Acesso em: 12 de abr. 2019

³⁹ Tal *mix* se refere a utilização em conjunto de duas formas de apoio que o Estado adota no incentivo à PD&I: apoio/incentivo direto, como subsídios, compras públicas ou financiamento; e o apoio/incentivo indireto, que concerne à isenção fiscal (ROCHA; RAUEN, 2018). Ou seja, quando se fala em *mix* de apoio/incentivos é o Estado se utilizando ora de apoio direto para um respectivo setor, ora apoio indireto para outro setor. Com isso, pode-se ver que o RETID, por ser um regime de incentivo fiscal, trata-se de um incentivo indireto à P&D.

⁴⁰ Adicionalmente, Júnior, Shimada e Negri (2016) apontam que é possível obter uma dedução de apuração de lucro líquido de Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) de 160% dos gastos oriundos de atividades em P&D. Este valor pode aumentar para 170% caso a empresa incremente o número de pesquisadores em até 5%, ou mesmo para 180% caso incremente para além de 5% de pesquisadores. Adicionalmente, se a empresa tenha uma patente concedida ou cultivar registrado, pode-se excluir mais 20% - ou seja, é possível obter até 200% de dedução em apuração de lucro líquido em IRPJ e CSLL. (JÚNIOR; SHIMADA; NEGRI, 2016, p. 125).

Os dados agregados apresentados pelos autores são importantes porque representam a conjuntura dos investimentos públicos e privados em PD&I no Brasil, o que pode repercutir nas empresas que se inserem no setor/mercado de defesa (ou defesa e segurança). Em outras palavras, se no setor civil viu-se que esta relação incentivo via desoneração fiscal – investimento privado em PD&I é ligeiramente negativa (ROCHA; RAUEN, 2018), é preciso considerar a possibilidade de que o mesmo também ocorra na relação RETID/investimento privado em PD&I, especialmente ao se considerar as peculiaridades e a dinâmica do mercado de defesa discutidas anteriormente neste trabalho.

2.4.2. P&D militar/de defesa e inovação no setor

Feitas as devidas considerações e distinções acerca P&D e inovação, e quais atividades tais conceitos abarcam, serão adicionados alguns elementos e considerações no que tange como estas variáveis se associam na área de defesa, complementando assim a discussão realizada até então, especificamente na seção 2.3. Adicionalmente, viu-se na subseção anterior que a inovação pode ocorrer sem necessariamente realizar uma atividade de P&D, mas que ao mesmo tempo, as atividades em P&D são inovativas em sua essência. Isso também pode ocorrer na área de defesa, porém é importante notar que tanto P&D e inovação militar estão sujeitos à dinâmica do relacionamento entre a BID e o mercado no qual ela se insere, o que configura peculiaridades específicas.

Leske (2018) aponta que investimentos em P&D e inovação militar estão historicamente associados ao desenvolvimento de tecnologias, como impactaram positivamente a economia global, gerando assim *spillovers*. Ao longo da II Guerra Mundial e da Guerra Fria, países como EUA, a antiga União Soviética e Reino Unido, investiram bastante em P&D (LESKE, 2018; SEMPERE, 2018), o que levou, de fato, à ocorrência de *spin-offs* (que podem ser vistos também uma forma de *spillover*), em função de investimentos em recursos materiais e humanos e atividades de P&D na produção de materiais de defesa, gerando assim uma série de inovações. Em especial nos EUA, isso atraiu empresas civis na década 1950, as quais haviam sido anteriormente convertidas para produção de materiais e insumos bélicos para os esforços da II Guerra Mundial (DAGNINO, 2008).

Destes *spin-offs* se destacam turbinas e cabinas pressurizadas de aviões a jato, dispositivos de comunicação e detecção (como radares), semicondutores, computadores, dentre outros que tiveram quase que imediata aplicação comercial (Ibid.). Outros exemplos apontados com frequência na literatura seriam, o uso da energia nuclear no âmbito civil, a tecnologia espacial com aplicação para comunicações, meteorologia e criptografia, e produtos como radares, transistores, fornos micro-ondas, coberturas Teflon, GPS, raio laser medicinal, a internet e o telefone celular (DAGNINO, 2010).

Com efeito, processos de *spin-off*, *spillover* e dualização de tecnologias passaram a ser defendidos como modelos de desenvolvimento e sustentação de BIDs em diversos países, cujos processos de *spin-off* e *spillover* seguem um fluxo natural (Ibid.). O chamado “paradigma de *spin-off*” levaria aos países justificarem investimentos vultuosos no setor e em P&D, principalmente os EUA para fazer frente à URSS (DAGNINO, 2008; 2010). Todavia, Dagnino (2010) aponta que estudos têm mostrado implicações indesejáveis de P&D militar no que diz respeito sua transferibilidade para o sistema de pesquisa civil, como também apontam que programas de P&D militares e civis com conteúdo e características similares sinalizaram que os segundos têm gerado mais impacto em termos de avanço de conhecimento. Por fim, algumas pesquisas sugerem que tem ocorrido nos países avançados uma tendência de *spin-in* (*spin-on*), ou seja, tecnologias desenvolvidas no setor civil depois de amplamente testadas sendo aplicadas no setor militar (DAGNINO, 2010).

Nesse sentido, o que Dagnino (2010) chama atenção ao trazer estes dados é que tal paradigma de *spin-off* repercutiu ao longo do processo de discussão de agenda nos Ciclos de Debates, o que conforme explanado anteriormente neste trabalho, repercutiu na redação das políticas públicas destinadas ao setor, em especial a PND e END. Isso explicaria a grande ênfase em desenvolvimento tecnológico independente, ou até mesmo “autônomo”. No entanto, isso não implica que investimento (ou gasto) em P&D não seja sem sentido e que não deva ser estimulado. Atividades de P&D militar ainda são importantes para o desenvolvimento de tecnologias mais avançadas, e não devem ser descartadas, e sim, mais bem utilizados os seus recursos, de forma planejada, seja pelo governo ou pelas empresas (que desenvolvem sua própria P&D). Porém, também não deve ser justificado como um processo natural de *spillover/spin-off* deste P&D militar para aplicações civis, principalmente porque P&D militar é altamente especializado e de implicações comerciais limitadas para o mercado civil, logo, contribuindo pouco para o mercado civil globalmente (COWAN; FORAY, 1995). Conforme Ambros (2017) comenta:

Consideramos que os processos de *spill-over*, *spin-on* e *spin-off* não são automáticos e não seguem um fluxo natural. Precisam ser estimulados por políticas que levem em consideração questões como propriedade intelectual, financiamento, capacidade de absorção tecnológica e potencial de comercialização de produtos. Além disso, de maneira geral, os ganhos em desenvolvimento tecnológico não necessariamente estão na conversão do produto final de P&D militar em aplicações civis, mas sim em todo o processo de pesquisa básica e aplicada e capacitação de uma cadeia de fornecimento de componentes e subcomponentes que foi necessária para criar o produto final. (AMBROS, 2017, p. 144)

Isso faz sentido, especialmente quanto aos impactos na cadeia de fornecimento e como isso pode repercutir na economia. Conforme visto anteriormente, os resultados do estudo da FIEP (2015) apontaram que os gastos militares brasileiros, incluindo investimento em P&D, beneficiaram setores da economia, em que se espera que isso estimule a geração de *spillovers* em inovação.

Quanto a inovação (tecnológica-militar) em si, Leske (2018) destaca alguns pontos em sua revisão de literatura sobre esta temática associada à área de defesa:

- Ameaças externas afetam a busca por inovações tecnológicas, conforme ocorreu com os EUA e URSS na dinâmica de corrida armamentista da Guerra Fria. A redução do sentimento de insegurança pode também gerar uma tendência de redução nos investimentos, como ocorreu nos anos 1990 com os EUA e no mundo como um todo (Id., p. 381).
- Mesmo em casos em que as tecnologias à disposição eram similares, a forma como eram utilizadas diferenciavam de acordo com as práticas e doutrinas utilizadas. Há dificuldades em treinar e/ou adaptar todo o contingente militar para operacionalizar novas tecnologias, o que precisa de tempo e novas formas de gestão (Id., p. 380);
- Há correlação entre capacidade de inovação e performance militar, cuja relação é dinâmica, mas decrescente: novas tecnologias tendem a perder seu poder de impacto à medida que seu conhecimento é difundido e doutrinas são atualizadas, além das melhorias serem cada vez mais sofisticadas e complexas ⁴¹. Nesse sentido, inovações podem trazer contribuições, mas é difícil mensurar com precisão o quanto contribuem no sucesso ou vitória (Id., p. 380);
- A demanda por inovação por parte do governo requer que as empresas saibam como funcionam as instituições militares, a fim de desenvolverem uma boa relação política e darem devida atenção às exigências do seu cliente (FFAA), em especial no que concerne

⁴¹ Além dos custos em P&D gradualmente aumentarem (HARTLEY, 2012).

entender a aplicabilidade da tecnologia demandada. Isso inclui a contratação de militares de reserva que conhecem as instituições públicas e militares, possibilitando maior eficiência nas interações necessárias para o sucesso do processo inovativo. Isso beneficia ambas as partes:

- Do ponto de vista do governo, manter fornecedores próximos pode ser útil quando sistemas de armas precisam de inovações incrementais para mantê-los em atividade e ampliar seu ciclo de vida; para as empresas há menos custos políticos e de aprendizagem (Id., p. 380-381).
- Empresas entrantes dispostas a realizarem inovações radicais têm dificuldades de se adequarem aos relacionamentos políticos na busca por contratos, em que suas melhores chances de adentrarem no mercado de defesa em áreas em que não há fornecedores tradicionais do governo (Id., p. 381). Isso remete à discussão das barreiras de entrada no mercado de defesa (DUNNE, 1995; HARTLEY, 2012). O *lobby* interfere no processo de aquisição e na eficiência de escolha de tecnologias, em que as empresas tradicionais costumam ter maior preferência. Isso resulta na aquisição de tecnologias já conhecidas, com algumas inovações incrementais de pouco impacto, ao passo que potenciais entrantes dispostos a buscarem novas tecnologias são removidos do processo de inovação (Id., p. 381)⁴².
- Por fim, a inovação em defesa depende das dinâmicas do processo de aquisição, o qual tende a se estender por pelo menos 10 anos para se demandar diversificação⁴³ de equipamento e potenciais fornecedores. Como se sabe, as aquisições são condicionadas por fatores políticos e burocráticos, em que os critérios de seleção por inovação são menos baseados pela eficiência de mercado, tornando o processo de inovação em defesa demasiadamente menos dinâmico quando comparado com o setor civil.

⁴² Adicionalmente, até o final da Guerra Fria, as aquisições eram determinadas pelo produto em questão. Diferentemente do mercado civil com pouca preocupação acerca dos custos de produção, o que fez com que as inovações ficassem mais custosas e ineficientes. (Id., p. 382). Este processo ficou conhecido como *gold plating*, que se referia a capacidades e benefícios desnecessários que resultaram em “tecnologias barrocas”. Os sistemas de armas incorporavam novas funções, o que os tornavam mais caros de se obter, de se manter, e mais difíceis de se operar (MOLAS-GALLART, 2008 apud LESKE, 2018, p. 382). Entretanto, é importante lembrar que esse é um contexto em que os EUA e URSS eram hegemônicos no mercado de armas e também em termos de inovações militares. Para o Brasil, os recursos disponíveis para arcar com programas de aquisições e a capacidade de prestar estímulos em inovação, incluindo de investir em P&D, são mais restritos, tanto ao longo da Guerra Fria quanto atualmente.

⁴³ Tempo médio para troca de equipamentos de defesa em países em desenvolvimento e durante tempos de paz (SEMPERE, 2015 apud LESKE, 2018, p. 383).

Até então foi discutido elementos característicos da BID e como a dinâmica do mercado de defesa (e defesa e segurança) e da burocracia afetam as relações entre os agentes envolvidos, desde o processo de tomada de decisão até formas de que o Estado atua para apoiar este setor.

2.5. POLÍTICAS PÚBLICAS: ELEMENTOS CONCEITUAIS

Não obstante as definições conceituais do campo das políticas públicas, as políticas públicas podem ser entendidas como ações estabelecidas para lidar com problemas públicos, embora existam conceitos diferentes dentro da literatura. Lynn (1980) simplifica as políticas públicas como o número de ações do governo que resultarão em efeitos específicos. Essa definição é posteriormente complementada por Peters (1986), afirmando que uma política pública é a soma das atividades do governo, através de ações diretas ou indiretas (a exemplo da terceirização), que impactam a vida dos cidadãos.

Por outro lado, Dye (2013) acrescenta que a política pública também pode ser entendida como uma escolha, na qual, se o governo decidir não agir em prol de um problema público, isso também pode ser considerado como política pública. Ele também acrescenta que, como os governos realizam muitas atividades (regulam conflitos dentro da sociedade, organizam a sociedade para lutar contra outras sociedades, extraem dinheiro da sociedade etc.), as políticas públicas podem “regular o comportamento, organizar burocracias, distribuir benefícios ou extrair impostos”. ou tudo isso de uma só vez” (DYE, 2013, p. 3).

Além disso, André, Cardenete e Romero (2010), criticam a abordagem convencional ao desenho de políticas econômicas. Em primeiro lugar, porque esse modelo é construído com base na suposição de que os agentes são considerados racionais, a maioria dos problemas econômicos pode ser tratada como casos particulares de otimização matemática. No entanto, na prática, isso pode ser falho. É difícil para o governo maximizar uma função que compreenda as preferências da sociedade como um todo; também não pode lidar apenas com o objetivo da política. Muitas variáveis podem influenciar um problema específico ou até podem entrar em conflito entre si. Por exemplo, políticas para diminuir desemprego podem elevar a inflação⁴⁴

⁴⁴ Este efeito é explicado pela Curva de Phillips. Em linhas gerais, há um trade-off entre inflação e desemprego, pois a inflação baixa indica baixa atividade econômica, reflexo de baixo nível de emprego. Com baixo nível de emprego, as pessoas compram menos, mantendo o preço dos produtos também baixos (baixa escassez). Para mais informações, ver Phillips (1958).

(ANDRÉ; CARDENETE; ROMERO, 2010, p. 3). Portanto, os autores descrevem o desenho de políticas públicas como um problema de decisão com várias metas ou objetivos de políticas. Devido à existência de múltiplos critérios conflitantes, políticas públicas devem ser desenhadas para enfrentá-los e/ou prevê-los.

Outras definições tentam englobar a participação da sociedade também. Comerlatto *et al.* (2007) afirmam que as políticas públicas devem ser desenhadas dentro de uma abordagem intersetorial, ou seja, a política pública deve abranger diferentes visões e interesses, e lidar e/ou administrar os problemas por meio de ações coletivas. Nesse sentido, essa abordagem deve estar alinhada com um processo de descentralização das políticas públicas, que consiste em delegar funções a outros atores da sociedade, como redes e/ou comunidades da sociedade regional ou local, organizações não-governamentais (ONGs), empresas, entre outros. Durante esse processo, são criados arranjos institucionais, delineando normas e regras específicas para melhor abordar a coordenação de políticas públicas.

Além disso, outras lições podem ser extraídas em Wu e outros (2014). No processo de criação e gestão de políticas públicas, os autores destacam cinco atividades essenciais: o processo de gestão de políticas públicas, que envolve a definição de agenda, formulação de políticas, tomada de decisões, implementação de políticas e avaliação de políticas públicas. Essas 5 atividades fornecem uma orientação clara sobre a abrangência das políticas e estão resumidas no Quadro 5.

No caso do MD, é preciso dar um maior destaque à etapa de avaliação, visto que o órgão ainda não possui uma tradição de avaliação e monitoramento de suas políticas públicas implementadas. Complementarmente, as considerações de Wu e outros (2014), Ala-Harja e Helgason (2000), definem avaliação de programa (políticas públicas) como “uma análise sistemática de aspectos importantes de um programa e seu valor, visando fornecer resultados confiáveis e utilizáveis” (ALA-HARJA; HELGASON, 2000, p. 5). Ademais, os autores complementam que a avaliação deve ser vista como um mecanismo de melhoria dentro do processo de tomada de decisão, para que se forneça melhores informações aos governantes, permitindo aos mesmos fundamentar suas decisões e melhor prestar contas sobre as políticas públicas desenvolvidas. Logo, tais informações podem ser utilizadas para melhorar a concepção de um programa e sua implementação (Id., 2000, p. 5), especialmente quando se trata na concepção de novas políticas ou na redefinição de políticas vigentes.

Quadro 5 – Resumo das 5 atividades de gerenciamento de processos de políticas públicas de Wu e outros (2014)

| Atividade | Definição |
|--|---|
| <i>Definição de agenda</i> | Uma agenda é uma lista de questões ou questões que os agentes governamentais e outros membros da comunidade política (<i>polity</i>) estão abordando em um determinado período. É uma atividade inicial, na qual é delineado o processo inicial de identificação de problemas, início de políticas e como esses processos afetam as atividades posteriores de criação de políticas (WU et al, 2014, p. 30); |
| <i>Formulação de políticas públicas</i> | É o processo de gerar um conjunto de escolhas políticas plausíveis para resolver problemas. Nesta fase do processo, uma série de escolhas potenciais para projetos de políticas é identificada e, em seguida, é realizada uma avaliação preliminar de sua viabilidade. Os autores também alertam que a formulação de políticas públicas pode se estender a outras atividades dentro do processo, mesmo nas últimas (avaliação) (WU et al, 2014, p. 52); |
| <i>Tomada de decisão</i> | É a seleção do curso de ação da política (de uma variedade de opções - incluindo a opção que mantém o status quo) (WU et al, 2014, p. 78). Tem uma característica política mais proeminente, uma vez que geralmente é realizada por agentes seniores (nomeados ou eleitos) e as decisões afetam os interesses e as percepções das partes interessadas. É necessário um julgamento político baseado em evidências e análise minuciosa (WU et al, 2014, p.95); |
| <i>Implementação de políticas públicas</i> | Aqui as decisões políticas são transformadas em ações. Este é também um passo político, em que os gestores de políticas devem lutar para “fazer as coisas acontecerem” e manter as “decisões tomadas” nas etapas anteriores. Assim, a implementação é um processo dinâmico e não linear, que é necessário monitorar continuamente durante todo o período de implementação da política e articular uma rede complexa de partes interessadas, sejam elas as próprias organizações governamentais (e sub-organizações subjugadas a elas); a população alvo (que recebe a intervenção); entre outros atores, como ONGs, organizações da sociedade civil, empresas e organizações internacionais, se estiverem envolvidos (WU et al, 2014, p.95-96); |
| <i>Avaliação de políticas públicas</i> | Como é indicado no nome, trata-se do momento quando a política é avaliada, detalhando como ocorreu na prática, para estimar seu desempenho para o futuro e para fornecer dados a outras políticas. Ele sintetiza o que é conhecido sobre um problema específico e a solução proposta da política; desenvolve novas informações sobre a eficácia da política; explicar aos atores da política quais as implicações da informação obtida (WU et al, 2014, p. 118); |

Fonte: Elaboração própria. Baseado em Wu *et al.* (2014).

Por exemplo, no caso da OCDE, o Comitê de Assistência ao Desenvolvimento entende que o propósito da avaliação é determinar a pertinência e alcance dos objetivos, a eficiência, efetividade, impacto e sustentabilidade do desenvolvimento, na medida que a avaliação promove informações críveis e úteis, permitindo a incorporação da experiência adquirida ao processo de tomada de decisão (TREVISAN; VAN BELLEN, 2008, p. 536). Entretanto, as avaliações podem apresentar problemas para os governantes e gestores dos projetos oriundos das políticas, pois caso os resultados sejam negativos, isso poderá causar constrangimentos por parte da opinião pública. Por outro lado, caso os resultados sejam positivos, os governos

costumam se utilizar destas informações positivas para legitimar as suas próprias políticas (TREVISAN; VAN BELLEN, 2008).

Quanto as avaliações de políticas públicas em si, Ramos e Schabbach (2012) fazem uma ampla revisão de literatura do estado da arte do subcampo de avaliação, apontando a existência de diferentes maneiras de se realizar uma avaliação e suas características inerentes. O Quadro 6 busca sintetizar os elementos pontuados pelos autores em sua revisão de literatura. Complementarmente, é importante apontar as orientações nos guias “*Avaliação de Políticas Públicas: guia prático de análise ex-ante*” e “*Avaliação de Políticas Públicas: guia prático de análise ex-post*”, publicados respectivamente nesta ordem em 2018. O objetivo principal destes guias é servir de referencial⁴⁵ de apoio aos órgãos públicos federais no que tange as melhores práticas de avaliação aplicadas ao redor do mundo e de metodologias para o processo de monitoramento e avaliação de políticas públicas no governo federal (BRASIL, 2018b; BRASIL, 2018c).

Nesse sentido, o que diferencia a análise *ex ante* de avaliação *ex post* é que a primeira busca promover uma reflexão quanto à criação, expansão ou aperfeiçoamento de políticas públicas, para além de melhor desenhá-las e planejá-las, incluir também a indicação do sistema de monitoramento e avaliação a ser utilizado ao longo da execução das políticas; enquanto a avaliação *ex post* é dado como um instrumento para tomada de decisões do gestor ao longo da execução política (dizendo o que aprimorar, e/ou até como realizar tal aprimoramento), como também para orientar uma melhor alocação de recursos entre diferentes políticas públicas setoriais (BRASIL, 2018c). Conforme previamente dito, um dos principais desafios deste trabalho foi o acesso a dados, como também não estão claros quais são os indicadores que o MD se apoia para monitorar suas políticas públicas, incluindo a analisada neste trabalho, o RETID. Portanto, visto que já está disponível material de referência para a condução de avaliações em todas as esferas da gestão pública, cabe ao MD construir uma cultura de avaliação dentro de si.

⁴⁵ É importante ressaltar que este foi um esforço conjunto desenvolvido pelos órgãos: Casa Civil da Presidência da República, Ministério da Transparência e Controladoria-Geral da União, Ministério da Fazenda (agora, Ministério da Economia – ME), Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão (também incorporado ao ME) e Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). Espera-se que tal esforço conjunto leve uma padronização de práticas de monitoramento e avaliação de políticas públicas para gestores de órgãos da União, como também serve de referência para pesquisas acadêmicas, o que é o caso neste trabalho.

Quadro 6 – Tipos de Avaliação de Políticas Públicas e suas características

| Tipos de avaliação | | |
|--|--|---|
| (1) Conforme o agente que avalia e quem participa do processo de avaliação | ➤ Avaliação externa | Realizadas por especialistas externos, fora da instituição responsável pelo programa (Id., 2012, p. 1275). |
| | ➤ Avaliação interna | Realizada pelo pessoal dentro da instituição, contando com maior colaboração das pessoas que participam diretamente do programa/projeto (Id., 2012, p. 1275). |
| | ➤ Avaliação participativa | Envolve a participação dos beneficiários da política no planejamento, execução e avaliação das ações. Esta modalidade é mais voltada para fornecer informações acerca a opinião e percepção dos participantes, sendo usada principalmente em pequenos projetos sociais (Id., 2012, p. 1276). |
| (2) Conforme a natureza da avaliação | ➤ Formativas | Avaliações relacionadas com a formação do programa; voltadas para a análise e a produção de informações acerca as etapas de implementação aos envolvidos diretamente, suprimindo elementos para a correção de procedimentos (Id., 2012, p. 1276) |
| | ➤ Somativas | Trata-se da análise da produção de informações sobre a implementação e etapas posteriores, as quais são efetuadas quando o programa está sendo executado por um certo tempo ou após. Busca-se verificar se o programa alcançou as metas previstas e julgar seu valor geral (Id., 2012, p. 1276) |
| (3) Conforme o momento de realização da avaliação | ➤ Avaliação <i>ex ante</i> ⁴⁶ | Realizada antes do começo de um programa, com o intuito de dar insumos à decisão para implementação ou não da política, ao mesmo tempo que ordena os vários projetos de acordo com sua eficiência para alcançar os objetivos determinados (Id., 2012, p. 1276). |
| | ➤ Avaliação <i>ex post</i> ⁴⁷ | Realizada durante a execução ou ao final de um programa, quando as decisões se baseiam nos resultados alcançados. Ainda na fase de execução, se os resultados obtidos são positivos, pode se julgar pela continuidade do programa (Id., 2012, p. 1277). |

⁴⁶ Os autores destacam que neste tipo de avaliação o diagnóstico, que é quando se mapeiam todas as necessidades e são realizados estudos de factibilidade que nortearão a formulação do programa, além do exame custo-benefício e custo efetividade. Estes exames buscam adequar os recursos disponíveis dos programas e projetos.

⁴⁷ Para captar melhor o impacto, recomenda-se a combinação de ambas as análises (RAMOS; SHABBACH, 2012).

| Tipos de avaliação | | |
|---|--|---|
| (4) Conforme o tipo de problema ao qual a avaliação responde | ➤ Avaliação processual | Esta busca aferir a adequação entre os meios e fins, considerando aspectos organizacionais, institucionais, sociais, econômicos e políticos. Acompanha os processos internos, focalizando nos fatores que influenciam a implementação, promovendo mudanças conforme necessário (Id., 2012, p. 1277). |
| | ➤ Avaliação de resultados e de impacto | <p>Busca averiguar até que ponto o programa alcançou seus objetivos, quais foram seus efeitos e consequências, e se houve, após implementado, alguma mudança em torno da situação-problema que motivou a formulação do programa. A avaliação de resultados contempla a de impacto, pois esta busca identificar o nexo causal entre os resultados da implementação do programa e as alterações nas condições sociais da população (ou de algum objeto em específico.) que recebe a intervenção (Id., 2012, p. 1278).</p> <p>Um elemento interessante da avaliação de impacto é que esta geralmente é realizada por meio de um desenho quasi-experimental de pesquisa, utiliza métodos quantitativos para coleta e análise de dados, e modelos estatísticos e econométricos para analisar os resultados (Id., 2012, p. 1278).</p> |

Fonte: Elaboração própria. Baseado em Ramos e Shabbach (2012, p. 1275 - 1278)

2.6. POLÍTICAS PÚBLICAS DE DEFESA E O SETOR DA BID

Entendidos os elementos conceituais acerca políticas públicas e de avaliação é igualmente necessário fazer uma breve análise acerca de políticas públicas que traçam objetivos e processos⁴⁸ para o setor BID ou que suas diretrizes surtem alguma influência para o setor, em especial no que tange o desenvolvimento de tecnologias militares

Em linhas gerais, o maior objetivo de políticas públicas de defesa é a garantia da defesa nacional enquanto política pública do Estado, cujo objetivo é assegurar os meios, doutrinas equipamentos, normas, o preparo e todos os tipos de instrumentos da defesa última do Estado (OLIVEIRA, 2005 apud BRICK; JUNIOR, 2018, p. 179). Complementarmente, Almeida (2010) denota que só é possível a realização de políticas de defesa a partir da intervenção da força estatal. A defesa nacional endereçada por políticas de defesa como a PDN e END, é uma atividade típica do Estado, indelegável para o setor privado, ou mesmo outro setor do próprio Estado (MCTI, por exemplo).

Entretanto, é importante que esteja claro que isso não deve impedir a participação de outros atores no processo político de agenda e implementação das políticas públicas de defesa. O que se quer dizer é que o Estado quem deve conduzir o processo e estabelecer os objetivos. Devido à complexidade da BID, no Brasil, a outras políticas públicas que dão “suporte” as políticas de defesa, sendo, portanto, políticas públicas integradas. Na própria END consta que:

Estratégia nacional de defesa é inseparável de estratégia nacional de desenvolvimento. Esta motiva aquela. Aquela fornece escudo para esta. Cada uma reforça as razões da outra. Em ambas, se desperta para a nacionalidade e constrói-se a Nação. Defendido, o Brasil terá como dizer não, quando tiver que dizer não. Terá capacidade para construir seu próprio modelo de desenvolvimento. (BRASIL, 2012a, p. 8).

⁴⁸ Para entender o desenvolvimento de políticas públicas de defesa no Brasil em termos de agenda, formulação, implementação e tomada de decisão (4 das 5 atividades de Xu e outros⁴⁸), é mister comentar brevemente sobre o livro de Dagnino (2010), “a Indústria de Defesa do Governo Lula”. Em seu livro, o autor descreve como foram as discussões dos chamados “Ciclos de Debates”, ocorridos em “rodadas de debates” ao longo do primeiro governo Lula, os quais foram importantes iniciativas para retomar o diálogo entre a classe militar e a classe política. Segundo Dagnino (2010) um dos consensos destes Ciclos seria a elaboração de uma política de defesa com base nos subsídios produzidos ao longo das discussões e dos quatro volumes publicados da série “Pensamento Brasileiro sobre Defesa e Segurança”, o que se traduziu em 2008 na Estratégia Nacional de Defesa (DAGNINO, 2010, p. 17).

Adicionalmente, há outros exemplos políticas públicas integradas, que não são somente voltadas para a área de defesa e o complexo industrial de defesa. Madeira (2012) analisa 8 políticas públicas, extraindo os principais objetivos políticos relevantes para a BID. São analisadas a Política e Diretrizes de Compensação Industrial, Comercial e Tecnológica (PDCICT, 2002); Diretrizes de Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (DPITCE, 2003); Política de Ciência e Tecnologia e Inovação para a Defesa (PCTID, 2004); Política de Defesa Nacional (PDN, 2005); Política Nacional da Indústria de Defesa (PNID, 2005); Plano de Ação de Ciência, Tecnologia e Inovação para o Desenvolvimento Nacional (PACTI, 2007); Estratégia Nacional de Defesa (END, 2008/2012); e Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP, 2008). Em grande medida, são propostas diretrizes gerais. Como muitos objetivos políticos para o setor são semelhantes, eles podem ser agrupados, conforme é feito no Quadro 7. Também é válido mencionar a integração da BID ao Plano Brasil Maior (PMB), proposto ainda no 1º governo Dilma. O PMB determina preferência à indústria nacional nas compras do governo, através da Lei 12.349/2010 – a Lei de Compras Governamentais. Tal Lei estipula margem de preferência de até 25% nos processos de licitação para produtos manufaturados e serviços no país, na medida que atendam às normas técnicas brasileiras. Dos setores envolvidos, a indústria de defesa é um dos vislumbrados⁴⁹.

Analisando os objetivos agregados apresentados no Quadro 7, vê-se amplo interesse que o Brasil consiga sustentar futuramente a produção de material bélico próprio, em que ao longo deste processo se estimule a economia (renda e emprego), como também a integração regional. Adicionalmente, além de a capacitação e sustentação da BID ser um macro-objetivo (MADEIRA, 2012), o desenvolvimento de capacidades tecnológicas independentes é uma das diretrizes centrais da END. No entanto, estes macro-objetivos são difíceis de serem atingidos justamente por serem demasiado amplos. Em matéria de avaliação de políticas públicas, é preciso ressaltar que após analisar esses documentos, não foram encontradas considerações ou diretrizes quanto ao processo de monitoramento e avaliação das políticas públicas de defesa de forma geral, o que dá uma importância ainda maior ao tema que aqui tratamos. Ademais, a maioria dos documentos são de caráter estratégico, o que dificulta empregar uma metodologia ou algum método específico de avaliação.

⁴⁹ Disponível em: <https://www.valor.com.br/brasil/971256/veja-quais-sao-principais-medidas-do-plano-brasil-maior>. Acesso: 17 de ago. 2018

Quadro 7 – Macro-objetivos políticos agregados relativos à BID

| Objetivos agregados | Origem |
|---|--|
| (1) Oferta de produtos de defesa adequados, inovadores, apoiados em tecnologias sob domínio nacional e independentes de fontes externas de suprimentos. | PDCICT (2002) DPITCE (2003) PCTID (2004) PDN (2005) PNID (2005) PACTI (2007) END (2008/2012) PDP (2008) |
| (2) Competitividade da indústria de defesa no mercado internacional. | PDCICT (2002) DPITCE (2003) PCTID (2004) PDN (2005) PNID (2005) END (2008/2012) PDP (2008) |
| (3) Geração de emprego e renda. | PDCICT (2002) DPITCE (2003) PCTID (2004) PACTI (2007) END (2008/2012) PDP2008) |
| (4) Integração regional sul-americana da indústria de defesa. | DPITCE (2003) PDN (2005) END (2008/2012) PDP (2008) |
| (5) Capacitação e sustentação da BID | PDCICT (2002) DPITCE (2003) PCTID (2004) PDN (2005) PNID (2005) PACTI (2007) END (2008/2012) PDP (2008) |

Fonte: Elaboração própria. Adaptado de Madeira (2012, p. 99) e Ministério da Defesa (BRASIL, 2012a).

Adicionalmente, o processo de desenvolvimento destas capacidades é um processo complexo. Quando as políticas de defesa se voltam para a BID, o ideal seria que o próprio Estado fosse capaz de produzir, criar e gerar inovação em produtos de defesa (ANDRADE; FRANCO, 2017), mas se sabe que a BID é demasiada complexa e onerosa para o Estado, sendo difícil que se possa desenvolver todas as demandas pelas suas Forças Armadas de maneira autônoma. Dagnino (2010) também aponta que a indústria de defesa possui caráter deficitário, fazendo com que o mercado que a movimenta possua dificuldades relacionadas a oferta, produção e competição para com o mercado externo de defesa, sendo necessário maior participação do governo via investimentos e políticas públicas.

Um esforço abrangente do MD e FFAA para atingir estes macro-objetivos e estimular a BID tem sido o PAED, o qual tem funcionado como um plano de aquisições, sendo um motor importante dentro do processo de revitalização do setor. De acordo com o Livro Branco (BRASIL, 2012c), o PAED “consubstancia, de forma coerente, os projetos estratégicos das Forças Armadas que visam a atender às demandas por novas capacidades de Defesa”, cujos projetos “necessitam de recursos orçamentários específicos para serem viabilizados”, sendo integrados à estrutura programática orçamentária dos Planos Plurianuais da União (PPA), no período de 2012 a 2031 (BRASIL, 2012c, p. 192).

Conforme aponta Peterson Silva (2015), o Brasil tem conseguido alcançar uma considerável autonomia militar, em que o MD tem assumido o papel de coordenar os esforços empreendidos por cada Força Singular na realização dos seus projetos prioritários. Não obstante, na visão do autor, ainda que o PAED possa ser entendido como uma primeira tentativa significativa de consolidar e organizar os projetos das FFAA, o MD ainda não consegue atuar como um órgão centralizador das principais aquisições militares, visto que cada Força define quais são suas prioridades. Portanto, não há um sistema brasileiro de aquisições militares único. Mesmo que sob coordenação do MD, há, na prática, três sistemas gerenciado por cada Força Singular, o que faz o PAED prosseguir “sem prioridade entre as prioridades” (SILVA, Peterson, 2015, p. 402-403).

Apesar dos desafios, as políticas públicas destinadas ao setor têm obtidos avanços. Além do PAED, tem se obtido um certo grau de êxito com outros desdobramentos da END, haja vista avanços com algumas parcerias internacionais no apoio de projetos estratégicos das FFAA, e pela aprovação da Lei nº 12.598/2012. Portanto, é mister a investigação destes desdobramentos, a fim de saber se há um impacto positivo para as empresas da BID, e, se houve, qual a dimensão deste impacto. Por isso, este trabalho se foca

CAPÍTULO 3 – LEGISLAÇÃO DO REGIME ESPECIAL TRIBUTÁRIO PARA A INDÚSTRIA DE DEFESA

O Capítulo anterior fez um balanço sobre a BID e discutiu-se elementos que influenciam o desenho de políticas públicas no setor de defesa, assim como àquelas específicas para este setor, sendo uma delas o RETID. Conforme dito anteriormente, espera-se que os incentivos fiscais, além de diminuir os custos incidentes da taxação, estimulem as empresas a desenvolverem capacitações tecnológicas e a se tornarem mais competitivas. Contudo, antes de analisar sua efetividade, é necessário compreender seu funcionamento, especialmente no que toca as hipóteses nas quais incidem os benefícios, como também os critérios para as empresas os acessar.

Portanto, o presente capítulo faz uma análise documental detalhada acerca a legislação aplicável ao RETID, o que envolve a Lei nº 12.598/2012; os decretos que regulamentam dispositivos da Lei, sendo estes os Decreto nº 7.970/2013 e Decreto nº 8.122/2013; a Instrução Normativa RFB nº 1.454/2014; e a Portaria Normativa nº 86/GM-MD/2018. Entretanto, antes de analisar a legislação na íntegra, é importante as discussões acerca a necessidade da criação de um “regime legal, regulatório e tributário da indústria nacional de material de defesa” (BRASIL, 2012a, p. 34), conforme pleiteado pela END.

Como já visto anteriormente, a Lei nº 12.598 é um dos desdobramentos da END vista a necessidade de um regime especial para o setor que assegurasse, por meio de um marco legal que disponha de normas especiais para compras e contratações de produtos e sistemas de defesa, continuidade produtiva, maior segurança para exportações, como também incentivos fiscais. Isso fica ainda mais evidente ao considerar a Exposição de Motivos (EM) Interministerial nº 00211/MD/MDIC/MCT/MF/MP, de agosto de 2011⁵⁰:

(...) 2. A temática contida na presente proposta está vinculada à Estratégia Nacional de Defesa (END), aprovada na forma do Decreto no 6.703, de 18 de dezembro de 2008. O presente projeto de Medida Provisória tem o objetivo de estabelecer normas específicas de compras e contratações de interesse da defesa nacional, além de dispor sobre regime especial tributário e de financiamentos capazes de proporcionar a

⁵⁰ Disponível em:

<http://www.consultaesic.cgu.gov.br/busca/dados/Lists/Pedido/Item/displayifs.aspx?List=0c839f31-47d7-4485-ab65-ab0cee9cf8fe&ID=469973&Web=88cc5f44-8cfe-4964-8ff4-376b5ebb3bef>. É importante frisar que esta EM solicitava à presidente Dilma a deliberação de um projeto da Medida Provisória (MP) 544/11, a qual foi deliberada um mês após encaminhamento desta EM, e convertida na Lei nº 12.598/2012 no ano seguinte. Neste espaço não é interessante se exceder com tantos detalhes dentro do processo legislativo, por isso opta-se por não analisar a referida Medida já que a Lei 12.598 a substituiu por inteiro.

capacitação da base industrial de defesa, estimulando-a a conquistar o desenvolvimento de tecnologias indispensáveis ao País.

3. A END determina a organização da indústria de defesa para que possa ser assegurada ao País autonomia operacional necessária ao exercício das competências atribuídas às Forças Armadas, sob o pressuposto de que a organização, o preparo e o emprego da Marinha, do Exército e da Aeronáutica devem corresponder ao desenvolvimento econômico e tecnológico nacional.

4. É nessa ordem de ideias que a END situa a reorganização da indústria de defesa como um de seus eixos estruturantes, assegurando que o atendimento das necessidades de equipamento das Forças Armadas esteja atrelado ao desenvolvimento de tecnologias sob domínio nacional. Para tanto, faz-se necessário capacitar a indústria para que conquiste autonomia em tecnologias indispensáveis à defesa do País.

5. Com esses propósitos, o presente projeto de Medida Provisória visa a estabelecer regimes jurídico, regulatório e tributário especiais que inibam os riscos do imediatismo mercantil e assegurem a regularidade das compras públicas a partir de um planejamento criterioso, racional e voltado à eficácia das contratações das Forças Armadas. Por certo que, em contrapartida a esse regime, o Estado exercerá prerrogativas sobre esse sensível mercado, até então sem um marco regulatório. (...) (BRASIL, 2011, p. 1)

Portanto, fica claro que a END norteia a redação desta EM. Complementarmente, é afirmado posteriormente que as suspensões tributárias possuem foco no fornecimento para as FFAA e em operações de exportações de PED (visto como necessário para a sustentação dos planos de produção das indústrias), como também na importação de insumos indispensáveis para a fabricação destes produtos, independente da fase de sua cadeia produtiva (BRASIL, 2011). No entanto, não foi encontrado dentro do corpo da EM um objetivo claro. É um tanto confuso entender o que de fato é este “imediato mercantil” e não é delineado um objetivo específico sobre o que se pretende com os incentivos fiscais, tão pouco meios que busquem avaliar o RETID, em específico o impacto desses benefícios. Por mais que possa estar subentendido que isso visa prestar apoio às empresas ao reduzir os custos da taxaço, é importante que esteja clareado o que se pretende, de fato, com o regime. Por exemplo, o regime pretende aumentar o faturamento das empresas beneficiadas? Pretende contribuir no desenvolvimento tecnológico? De que forma? Perguntas como estas precisam estar respondidas antes mesmo da política pública ser implementada.

Feito este breve panorama, os tópicos seguintes irão analisar afundo o regime, a começar pela lei que o criou e o regulamenta.

3.1. DAS DEFINIÇÕES E ENTENDIMENTOS LEGAIS E OFICIAIS

No Capítulo I da Lei, são apresentadas definições acerca PRODE, PED, SD, EED, como também dispõe de conceituações acerca “inovação” e “desenvolvimento”, dentre outros termos, conforme visto abaixo:

Art. 2º Para os efeitos desta Lei, são considerados:

I - Produto de Defesa - PRODE - todo bem, serviço, obra ou informação, inclusive armamentos, munições, meios de transporte e de comunicações, fardamentos e materiais de uso individual e coletivo utilizados nas atividades finalísticas de defesa, com exceção daqueles de uso administrativo;

II - Produto Estratégico de Defesa - PED - todo Prode que, pelo conteúdo tecnológico, pela dificuldade de obtenção ou pela imprescindibilidade, seja de interesse estratégico para a defesa nacional, tais como:

- a) recursos bélicos navais, terrestres e aeroespaciais;
- b) serviços técnicos especializados na área de projetos, pesquisas e desenvolvimento científico e tecnológico;
- c) equipamentos e serviços técnicos especializados para as áreas de informação e de inteligência;

III - Sistema de Defesa - SD - conjunto inter-relacionado ou interativo de Prode que atenda a uma finalidade específica;

IV - Empresa Estratégica de Defesa - EED - toda PJ credenciada pelo Ministério da Defesa mediante o atendimento cumulativo das seguintes condições:

- a) ter como finalidade, em seu objeto social, a realização ou condução de atividades de pesquisa, projeto, desenvolvimento, industrialização, prestação dos serviços referidos no art. 10, produção, reparo, conservação, revisão, conversão, modernização ou manutenção de PED no País, incluídas a venda e a revenda somente quando integradas às atividades industriais supracitadas;
- b) ter no País a sede, a sua administração e o estabelecimento industrial, equiparado a industrial ou prestador de serviço;
- c) dispor, no País, de comprovado conhecimento científico ou tecnológico próprio ou complementado por acordos de parceria com Instituição Científica e Tecnológica para realização de atividades conjuntas de pesquisa científica e tecnológica e desenvolvimento de tecnologia, produto ou processo, relacionado à atividade desenvolvida, observado o disposto no inciso X do caput;
- d) assegurar, em seus atos constitutivos ou nos atos de seu controlador direto ou indireto, que o conjunto de sócios ou acionistas e grupos de sócios ou acionistas estrangeiros não possam exercer em cada assembleia geral número de votos superior a 2/3 (dois terços) do total de votos que puderem ser exercidos pelos acionistas brasileiros presentes; e
- e) assegurar a continuidade produtiva no País;

V - Inovação - introdução de novidade ou aperfeiçoamento no ambiente produtivo de Prode;

VI - Desenvolvimento - concepção ou projeto de novo Prode ou seu aperfeiçoamento, incluindo, quando for o caso, produção de protótipo ou lote piloto;

VII - Compensação - toda e qualquer prática acordada entre as partes, como condição para a compra ou contratação de bens, serviços ou tecnologia, com a intenção de gerar benefícios de natureza tecnológica, industrial ou comercial, conforme definido pelo Ministério da Defesa;

VIII - Acordo de Compensação - instrumento legal que formaliza o compromisso e as obrigações do fornecedor para compensar as compras ou contratações realizadas;

IX - Plano de Compensação - documento que regula a especificidade de cada compromisso e permite controlar o andamento de sua execução;

X - Instituição Científica e Tecnológica - ICT - órgão ou entidade da administração pública definida nos termos do inciso V do caput do art. 2º da Lei no 10.973, de 2 de dezembro de 2004;

XI - Sócios ou Acionistas Brasileiros:

a) pessoas naturais brasileiras, natas ou naturalizadas, residentes no Brasil ou no exterior;

b) PJs de direito privado organizadas em conformidade com a lei brasileira que tenham no País a sede e a administração, que não tenham estrangeiros como acionista controlador nem como sociedade controladora e sejam controladas, direta ou indiretamente, por uma ou mais pessoas naturais de que trata a alínea a; e

c) os fundos ou clubes de investimentos, organizados em conformidade com a lei brasileira, com sede e administração no País e cujos administradores ou condôminos, detentores da maioria de suas quotas, sejam pessoas que atendam ao disposto nas alíneas a e b;

XII - Sócios ou Acionistas Estrangeiros - as pessoas, naturais ou jurídicas, os fundos ou clubes de investimento e quaisquer outras entidades não compreendidas no inciso XI do caput. Parágrafo único. As EED serão submetidas à avaliação das condições previstas no inciso IV do caput na forma disciplinada pelo Ministério da Defesa. (BRASIL, 2012b, p. 1-2)

Por ora, é mister entender que: a definição de PRODE é ampla: além de remeter a armamentos ou qualquer tipo de material físico, inclui serviços, obras e até informações – voltados para a atividade de defesa. Concomitante, todo PED é PRODE, mas nem todo PRODE é PED. O que irá diferenciar um do outro é como o Ministério da Defesa (por meio da SEPROD, em específico, DEPROD) irá classificá-los previstos critérios que envolvem seu conteúdo tecnológico, dificuldade de obtenção ou imprescindibilidade e seu interesse estratégico (Id., 2012b). Quanto aos SDs, estes podem ou não ser compostos por PED.

Por fim, as EEDs para serem designadas como tal, precisam cumulativamente atender algumas condições (ver ANEXO C – Credenciamento de empresas e classificação de PRODE conforme normatizado pela Portaria Normativa nº86/GM-MD, de 13 de dezembro de 2018). Ao analisar tais condições, vê-se que no quesito da finalidade das EEDs, estas podem conduzir diversas atividades, contanto que contribua no desenvolvimento de um PED. As EEDs também

precisam dispor de comprovado conhecimento científico ou tecnológico para uma das atividades envolvidas no desenvolvimento de PED (o que também pode ser complementado por acordos de parceria com Instituições Científicas e Tecnológicas – ICT) (Id., 2012b).

Concomitante, a Lei deixa evidente a necessidade de que a sede, a administração da empresa e o estabelecimento industrial se situe no Brasil, tal como o conjunto de sócios ou acionistas e grupos de sócios ou acionistas estrangeiros não possam exercer nas assembleias gerais um quantitativo de votos superior a 2/3 (dois terços) do total de votos que puderem ser exercidos pelos acionistas brasileiros presentes (Id., 2012b, p. 1-2), o que garante mais uma “camada de proteção” para garantir o caráter nacional tanto das empresas quanto dos produtos ou serviços realizados. Adicionalmente, tendo em vista que os PEDs são PRODEs de maior interesse estratégico do país, a Lei se esforça em exigir que as EEDs mantenham seu caráter nacional para garantir tal interesse⁵¹.

Na sequência, o Capítulo 2 da Lei trata das compras, contratações e desenvolvimento de produtos e sistemas de defesa (Id., 2012b). Quanto ao processo licitatório, é estipulado que:

Art. 3º As compras e contratações de Prode ou SD, e do seu desenvolvimento, observarão o disposto nesta Lei.

§ 1º O poder público poderá realizar procedimento licitatório:

I - destinado exclusivamente à participação de EED quando envolver fornecimento ou desenvolvimento de PED;

II - destinado exclusivamente à compra ou à contratação de Prode ou SD produzido ou desenvolvido no País ou que utilize insumos nacionais ou com inovação desenvolvida no País, e, caso o SD envolva PED, aplica-se o disposto no inciso I deste parágrafo; e

III - que assegure à empresa nacional produtora de Prode ou à ICT, no percentual e nos termos fixados no edital e no contrato, a transferência do conhecimento tecnológico empregado ou a participação na cadeia produtiva. (Id., 2012b. p. 2)

Adicionalmente, a Lei estipula que os editais e contratos referentes a PED ou a SD deverão ter cláusulas relativas à continuidade produtiva, transferência de direitos de propriedade intelectual ou industrial e poderes reservados a administração pública federal para dispor acerca a criação ou alteração de PED que envolva ou não o Brasil, como também na

⁵¹ Para informações acerca o procedimento de credenciamento, descredenciamento e avaliação de ED e EEDs, como também a classificação e desclassificação de PRODEs e PEDs, ver Portaria Normativa Nº 86/GM-MD/2018 estabelece os procedimentos administrativos para o credenciamento, descredenciamento e avaliação de EDs e EEDs (BRASIL, 2018e).

capacitação de terceiros para desenvolvimento de tecnologias necessárias para PEDs (Id., 2012b, p. 2-3). Também é previsto que pode ser delimitado a segregação de área reservada para pesquisa, projeto, desenvolvimento, produção ou industrialização de Prode ou SD, como também determinar um percentual mínimo de agregação de conteúdo nacional (Id., 2012b, p.2).

Quanto as importações de PRODE ou SD, a Lei explicita que deverá constar nos editais e contratos exigências definidas pelo MD no que tange os acordos de compensação tecnológica (*offset*), industrial e comercial, tal como exige a apresentação de Plano de Compensação⁵², explicitando o objeto de compensação, cronograma e detalhamento de possível inovação (Id., 2012b, p. 2).

É importante ressaltar que este Capítulo 2 da Lei está em consonância com a END. A criação deste regime especial para a indústria de defesa visava resguardar “as empresas privadas de material de defesa das pressões do imediatismo mercantil ao eximi-las do regime geral de licitações; as protegerá contra risco de contingenciamentos orçamentários e assegurará a continuidade das compras públicas” (BRASIL, 2012a, p. 35). Portanto, o Capítulo 2 da Lei concretiza esta diretriz.

3.2. DOS REQUISITOS PARA HABILITAÇÃO E USUFRUTO DO RETID

Finalmente, o Capítulo 3 trata do incentivo à área estratégica de defesa e institui o RETID (BRASIL, 2012b). De acordo com a Lei (Artigo 8º), as seguintes PJs são beneficiárias do regime:

- 1) EEDs que produzem ou desenvolvem bens de defesa nacional (definidos em ato do Poder Executivo) ou prestem serviços conforme escrito no art. 10º da Lei (tecnologia industrial básica; projetos; pesquisa, desenvolvimento e inovação tecnológica; assistência técnica; transferência de tecnologia) a serem empregados em atividades de manutenção, conservação, modernização, reparo, revisão, conversão e industrialização dos referidos bens de defesa nacional (Id., 2012b);

⁵² Pela Lei, trata-se de um “documento que regula a especificidade de cada compromisso e permite controlar o andamento de sua execução” (BRASIL, 2012b, p.1).

- 2) Pessoa Jurídica (PJ), não credenciada como EED, “que produza ou desenvolva partes, peças, ferramentais, componentes, equipamentos, sistemas, subsistemas, insumos e matérias-primas (...)” (Id., 2012b, p. 4) a serem utilizados na produção ou desenvolvimento dos bens de defesa nacional. Em outras palavras, trata-se de PJs preponderantemente fornecedoras de material;
- 3) PJ, não credenciada como EED, que preste serviços conforme escrito no art. 10º da Lei (tecnologia industrial básica; projetos; pesquisa, desenvolvimento e inovação tecnológica; assistência técnica; e transferência de tecnologia) a serem utilizados como insumos na produção ou desenvolvimento dos bens de defesa nacional e/ou de peças, ferramentais, componentes, equipamentos, sistemas, subsistemas, insumos e matérias-primas, necessários para os referidos bens (Id., 2012b). Em outras palavras, pode-se considerar este tipo de PJ como preponderantemente fornecedora de serviços⁵³, a qual poderá prestar os serviços supracitados tanto para as EEDs quanto para as PJs preponderantemente fornecedoras de material.

Conforme consta na Portaria Nº 86/GM-MD de 2018, bem de defesa nacional (BDN) são: “bens, serviços, obras ou informações que tenham sido classificados como PRODE pelo Ministério da Defesa” (BRASIL, 2018e, p. 3). Também há a definição do que se chama Bem de Interesse Estratégico para a Defesa Nacional (BIEDN), sendo um “PRODE que tenha sido classificado como PED pelo Ministério da Defesa” (Id., 2018, p. 3). Com efeito, PRODE e BDN, assim como PED e BIEDN, são em sua essência a mesma coisa. O que diferencia um de outro é se passaram efetivamente por um processo de classificação do MD.

Para todas as PJs, há condições para que possam ser habilitadas ao RETID distribuídas ao longo da legislação aplicável. Quanto as demais (que não são EED), para que possam se habilitar ao regime⁵⁴, precisam cumprir, cumulativamente, certas condições:

- 1) Precisam ser preponderantemente fornecedoras para as EEDs;
- 2) Possuir 70% da receita total de venda de bens e serviços (no ano-calendário imediatamente anterior ao da habilitação) decorrente do somatório de vendas

⁵³ Opta-se por utilizar o termo “fornecedora de serviços”, de forma adaptada, ao invés de “prestadora de serviços” porque a Lei explicita que tais PJs que não são EED, para terem acesso ao regime, precisam ser “preponderantemente fornecedoras”. Sugere-se, portanto, o termo “fornecedora de serviços” para fins didáticos e para não se distanciar do que diz a Lei.

⁵⁴ No entanto, será visto adiante que alguns dispositivos da Lei possibilitam margem para outras PJs, não fornecedoras, de conseguirem suspensão de exigibilidade de Cofins e PIS/Pasep.

para EEDs; PJs fabricantes de bens de defesa nacional definidos em ato do Poder Executivo; de exportação; e para o MD e suas entidades vinculadas;

- 3) Caso a PJ esteja em início de atividade ou não se enquadre como fornecedora, contanto que assuma compromisso de atingir o percentual mínimo (70%) até o término do ano-calendário seguinte ao da habilitação (Id., 2012b, p. 4).

Entretanto, é possível que na prática, estes dispositivos na legislação podem não ser efetivos levando em consideração características peculiares do mercado de defesa brasileiro. Brick (2014) buscou identificar características do mercado das empresas de defesa no Brasil⁵⁵. Foi elaborado um questionário e submetido às empresas associadas à ABIMDE, que no ano de 2013 possuía cerca de duzentas empresas associadas. Destas 200, apenas 93 responderam total ou parcialmente o questionário. Os Em outras palavras, é o mercado civil que garante a sustentação destas 30 empresas (BRICK, 2014), e é possível que continue assim se fosse realizado o mesmo estudo, com uma quantidade de respostas maior. Conforme visto anteriormente, o mercado de defesa é bastante restrito e não é dinâmico como o mercado civil, visto que as negociações e vendas são frequentemente feitas por contratos, com forte presença do Estado. Entretanto, é notável que após a publicação da primeira END, o faturamento civil diminuiu, enquanto o faturamento de defesa aumentou substancialmente. Em outras palavras, ainda que não se possa inferir, é possível que a END tenha tido grande peso em contribuir com este crescimento no faturamento no mercado de defesa. Além do fato de ser uma política de caráter de alto-nível estratégico, ela sinaliza às empresas que o Estado está disposto a dar maior atenção ao setor, a fim de torná-lo mais propício e rentável.

Gráfico 7 e **Gráfico 8** mostram respectivamente o faturamento percentual e em milhões de reais entre os anos de 2007 e 2011 de trinta empresas respondentes⁵⁶. Como visto no Em

⁵⁵ Por meio de levantamento realizado pelo Núcleo de Estudos de Defesa, Inovação, Capacitação e Competitividade Industrial (UFFDEFESA) e pela ABIMDE.

⁵⁶ No total, 31 empresas responderam, porém uma correspondia a uma grande parcela do faturamento desta amostra, sendo, portanto, um *outlier*. Assim, optou-se por utilizar aqui os Em outras palavras, é o mercado civil que garante a sustentação destas 30 empresas (BRICK, 2014), e é possível que continue assim se fosse realizado o mesmo estudo, com uma quantidade de respostas maior. Conforme visto anteriormente, o mercado de defesa é bastante restrito e não é dinâmico como o mercado civil, visto que as negociações e vendas são frequentemente feitas por contratos, com forte presença do Estado. Entretanto, é notável que após a publicação da primeira END, o faturamento civil diminuiu, enquanto o faturamento de defesa aumentou substancialmente. Em outras palavras, ainda que não se possa inferir, é possível que a END tenha tido grande peso em contribuir com este crescimento no faturamento no mercado de defesa. Além do fato de ser uma política de caráter de alto-nível estratégico, ela sinaliza às empresas que o Estado está disposto a dar maior atenção ao setor, a fim de torná-lo mais propício e rentável.

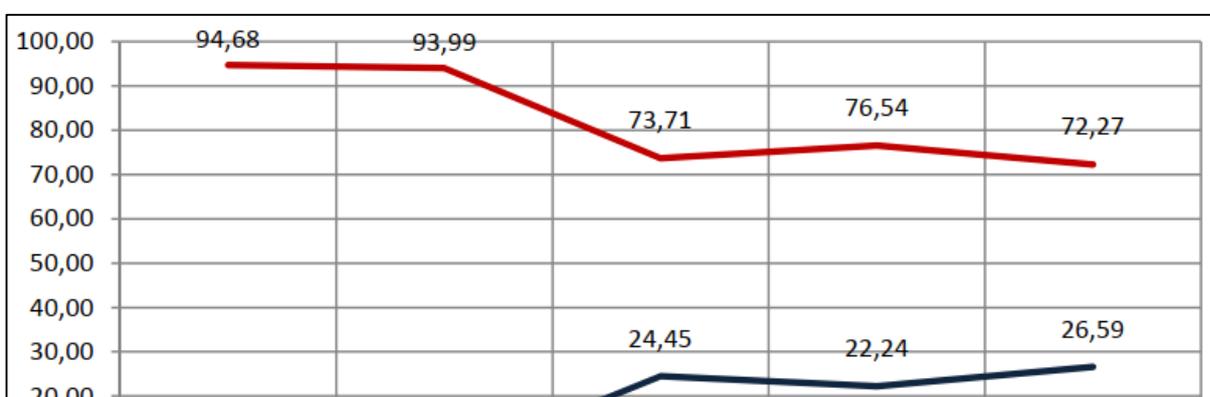
Gráfico 7 e **Gráfico 8** sem considerar este *outlier* a fim de basear a análise com uma amostra mais representativa deste setor. Entretanto, é preciso alertar que por ser uma amostra pequena, não está se realizando inferência, e sim, avaliando indícios com base nas evidências desta pesquisa (BRICK, 2014).

outras palavras, é o mercado civil que garante a sustentação destas 30 empresas (BRICK, 2014), e é possível que continue assim se fosse realizado o mesmo estudo, com uma quantidade de respostas maior. Conforme visto anteriormente, o mercado de defesa é bastante restrito e não é dinâmico como o mercado civil, visto que as negociações e vendas são frequentemente feitas por contratos, com forte presença do Estado. Entretanto, é notável que após a publicação da primeira END, o faturamento civil diminuiu, enquanto o faturamento de defesa aumentou substancialmente. Em outras palavras, ainda que não se possa inferir, é possível que a END tenha tido grande peso em contribuir com este crescimento no faturamento no mercado de defesa. Além do fato de ser uma política de caráter de alto-nível estratégico, ela sinaliza às empresas que o Estado está disposto a dar maior atenção ao setor, a fim de torná-lo mais propício e rentável.

Gráfico 7, ainda que em uma trajetória de crescimento (naquele período⁵⁷), o faturamento para o mercado de defesa (venda para as FFAA) foi de 26,59% (e 27,73% se somar junto com o faturamento no mercado de segurança), o que está muito abaixo da exigência de 70% da receita total de vendas da Lei.

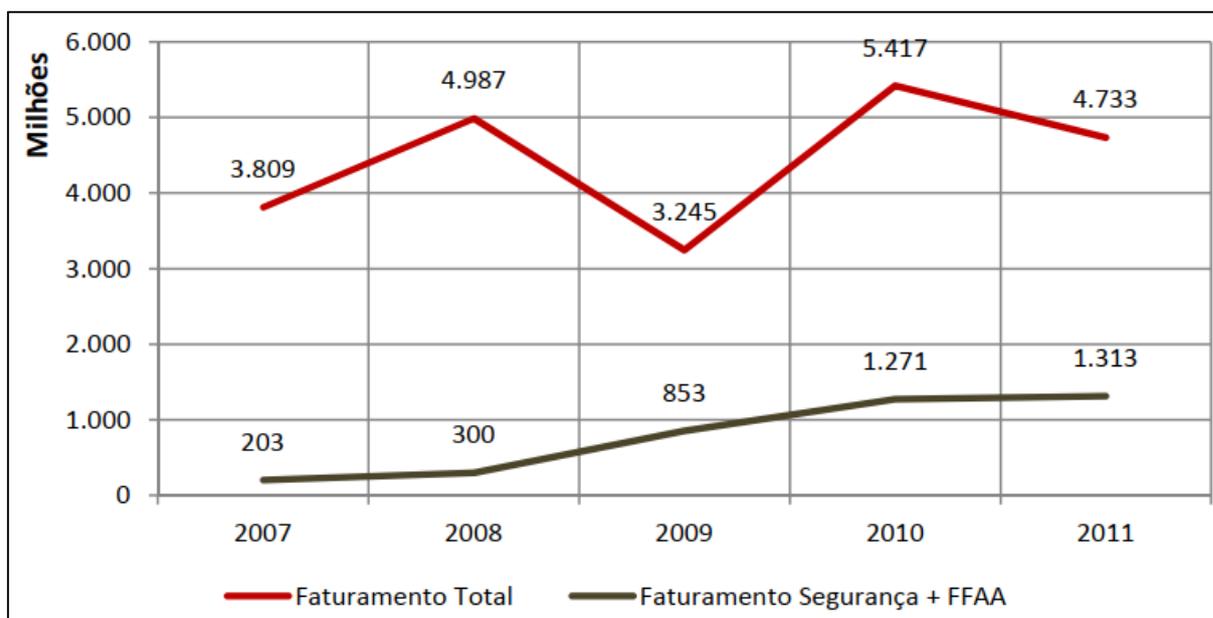
Em outras palavras, é o mercado civil que garante a sustentação destas 30 empresas (BRICK, 2014), e é possível que continue assim se fosse realizado o mesmo estudo, com uma quantidade de respostas maior. Conforme visto anteriormente, o mercado de defesa é bastante restrito e não é dinâmico como o mercado civil, visto que as negociações e vendas são frequentemente feitas por contratos, com forte presença do Estado. Entretanto, é notável que após a publicação da primeira END, o faturamento civil diminuiu, enquanto o faturamento de defesa aumentou substancialmente. Em outras palavras, ainda que não se possa inferir, é possível que a END tenha tido grande peso em contribuir com este crescimento no faturamento no mercado de defesa. Além do fato de ser uma política de caráter de alto-nível estratégico, ela sinaliza às empresas que o Estado está disposto a dar maior atenção ao setor, a fim de torná-lo mais propício e rentável.

Gráfico 7 – Evolução percentual do faturamento no mercado civil, Forças Armadas e Segurança



Fonte: BRICK (2014, p. 119)

Gráfico 8 – Evolução em R\$ milhões do faturamento no mercado civil, Forças Armadas e Segurança



Fonte: BRICK (2014, p. 119)

Ainda no que tange à habilitação ao regime⁵⁸, é importante atentar ao seguinte: como visto anteriormente, a Lei é regulamentada pelos Decreto nº 7.970/2013 e Decreto nº 8.122/2013, em que este último define no seu artigo 10º que caberá à Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB) o estabelecimento da forma e procedimentos de habilitação ao RETID

⁵⁸ Em outras palavras, nos casos de PJs não credenciadas como EEDs, estas ainda devem cumprir os requisitos demonstrados na citação do Parágrafo 5º do Artigo 8º da Lei.

(BRASIL, 2013b, p. 4). Assim, através da Instrução Normativa da Receita Federal do Brasil (INRFB) nº 1454/2014 que isso é estabelecido, além de disciplinar a aplicação do regime em sua plenitude. Em outras palavras, se uma empresa tiver interesse de se habilitar ao regime, deverá atentar primariamente a esta instrução, especialmente aqui:

Art. 11. São requisitos para a habilitação ao Retid:

I - apresentação de requerimento de habilitação, na forma do art. 15;

II - apresentação de Escrituração Fiscal Digital, conforme disposto no Ajuste Sinief 2, de 2009, observado o disposto no § 6º do art. 10;

III - prévia adesão ao Domicílio Tributário Eletrônico (DTE), nos termos da Instrução Normativa SRF nº 664, de 21 de julho de 2006;

IV - regularidade fiscal do estabelecimento matriz e de suas filiais em relação aos tributos administrados pela RFB; e

V - credenciamento por órgão competente do Ministério da Defesa, no caso da pessoa jurídica de que trata o inciso I do art. 8º⁵⁹. (Redação dada pelo(a) Instrução Normativa RFB nº 1501, de 29 de outubro de 2014). (BRASIL, 2014, p. 4-5).

Em que pese o referido artigo 15 no Inciso I, tem-se:

Art. 15. A habilitação ao Retid deverá ser requerida à RFB por meio de formulário próprio, disponível no sítio da RFB na Internet, no endereço <http://www.receita.fazenda.gov.br>, a ser apresentado nos termos da Instrução Normativa RFB nº 1.412, de 22 de novembro de 2013, acompanhado:

I - do comprovante de inscrição do empresário no registro público de empresas mercantis ou do contrato de sociedade em vigor, devidamente registrado, em se tratando de sociedade empresária, bem como, no caso de sociedade empresária constituída como sociedade por ações, dos documentos que atestem o mandato de seus administradores; e

II - de cópia do ato que comprove o credenciamento da pessoa jurídica por órgão competente do Ministério da Defesa, no caso da pessoa jurídica de que trata o inciso I do art. 8º (Redação dada pelo(a) Instrução Normativa RFB nº 1501, de 29 de outubro de 2014). (BRASIL, 2014, p. 5).

Finalmente, só após o cumprimento de todos estes requisitos de habilitação⁶⁰ que as PJs (incluindo as credenciadas como EEDs) poderão usufruir, de fato, os benefícios do regime. Para isso, elas devem atentar também ao cumprimento cumulativo de mais estes requisitos:

⁵⁹ A pessoa jurídica a que se refere é a EED.

⁶⁰ Segundo a Instrução, as pessoas jurídicas optantes pelo “Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Simples Nacional), de que trata a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006” e “de que tratam o inciso II do caput do art. 8º da Lei nº

Art. 13. A fruição dos benefícios do Retid fica condicionada ao atendimento cumulativo, pela pessoa jurídica, dos seguintes requisitos:

I - credenciamento por órgão competente do Ministério da Defesa, no caso da pessoa jurídica de que trata o inciso I do art. 8º; (Redação dada pelo(a) Instrução Normativa RFB nº 1501, de 29 de outubro de 2014)

II - prévia habilitação pela RFB; e

III - regularidade fiscal em relação aos tributos administrados pela RFB. (Id., 2014, p. 5)

Em outras palavras, é preciso primeiro estar habilitado pela RFB e credenciado pelo MD, para poder usufruir. Quanto aos incisos que tratam de credenciamento por órgão competente do MD, não se especifica o mesmo, porém no ANEXO D - Processo Ilustrativo de Credenciamento de ED ou EED, e PRODE ou PED consta todo o processo de credenciamento de uma pessoa jurídica como ED ou EED conforme redação da Portaria Normativa nº86/MD e o ANEXO D - Processo Ilustrativo de Credenciamento de ED ou EED, e PRODE ou PED apresenta-o de forma ilustrativa, para melhor compreensão.

De forma resumida, a etapa inicial é realizar o pré-cadastro no Sistema de Cadastramento de Produtos e Empresas de Defesa (SISCAPED), que se trata de uma solução de tecnologia da informação (TI) desenvolvida pelo Departamento de Produtos de Defesa (DEPROD⁶¹), a fim de automatizar o processo de cadastramento e credenciamento de EDs e EEDs, como também de cadastramento e classificação de PRODE e PED (SOUZA⁶², 2019). Se a PJ atender todos requisitos cadastrais, é necessário que ao menos uma das Forças Singulares ou a Comissão Mista de Indústria de Defesa (CMID⁶³) aceite o processo de credenciamento de ED ou EED, ou classificação de PRODE e PED (BRASIL, 2018e).

10.637, de 30 de dezembro de 2002, e o inciso II do caput do art. 10 da Lei nº 10.833, de 29 de dezembro de 2003” (BRASIL, 2014, p. 4) não poderão ser habilitadas ao RETID.

⁶¹ O DEPROD é um dos departamentos da Secretaria de Produtos de Defesa (SEPROD), por conseguinte, uma das secretarias do Ministério da Defesa. Para ver o organograma completo do MD, segue o link:

<<https://www.defesa.gov.br/arquivos/estrutura/organograma.pdf>>

⁶² A referida citação trata-se de uma apresentação feita no Comitê da indústria de Defesa de Santa Catarina, da Federação de Indústrias do Estado de Santa Catarina (COMDEFESA/FIESC), pelo Capitão de Fragata da Marinha Anderson de Souza, coordenador do DEPROD. Esta pesquisa teve acesso a esta apresentação, e além de ela ser bastante didática acerca a temática do RETID, trata-se de uma visão oficial do MD, o que é muito importante para melhor compreensão do funcionamento do Regime.

⁶³ O Decreto nº 7.970/2013 cria a CMID, cujo Estatuto é normatizado pela Portaria Normativa nº 3.214/MD. De acordo com Souza (2019), a CMID é o fórum de mais alto nível de condução política da BID, cujo objetivo principal é assessorar o Ministro de Estado da Defesa em processos de tomada de decisão e propostas relacionadas ao setor da BID. Suas atribuições envolvem propor e coordenar estudos voltados a Política Nacional para a Indústria de Defesa; a promoção da integração entre o MD e os organismos, como também entidades públicas e

Não se pretende aqui detalhar cada fase do processamento do credenciamento de uma empresa, mas sim apontar que o processo de habilitação é complexo. Além de necessário cumprir os requisitos da RFB, há o processo de credenciamento da empresa junto ao SISCAPED. Isso é necessário para que o MD tenha controle do que está sendo produzido e quais PJs podem efetivamente usufruir do regime, de acordo com os interesses das FFAA (que definem qual produto é do seu interesse) e da CMID (órgão que, de fato, aponta qual empresa vai ser ED/EED e qual produto e serviço vai ser PRODE/PED, como também descredenciar empresas ou produtos quando cabível). Da mesma forma, cada produto ou serviço que as PJs desejarem obter benefícios fiscais precisam também ser registrados no sistema para que a PJ possa usufruir, de fato, dos benefícios referentes ao produto/serviço cadastrado. Em outras palavras, não basta a PJ ser habilitada – esta só obterá o benefício para com o produto ou serviço cadastrado e registrado enquanto BDN ou BIEDN (com ato do MD). Há uma dupla habilitação nesse sentido, orientada aos produtos/serviços cadastrados pela empresa. De fato, todo este processo é bastante complexo e burocrático. Para as PJs preponderantemente fornecedoras, ainda há a exigência atingir o percentual mínimo de 70% de receita oriunda do somatório de vendas para as EEDs, o que torna ainda mais difícil o usufruto do RETID para elas.

Uma possível solução, mais no sentido de facilitar o que as empresas devem fazer para estarem efetivamente habilitadas, seria que o Departamento de Produtos de Defesa (DEPROD) incluísse ao longo do processo de cadastramento no SISCAPED os requisitos de habilitação por parte da RFB, conforme comentado acima. Ainda que a documentação precise ser enviada para domínio da RFB, seria interessante que os procedimentos necessários para a habilitação junto à Receita, estivessem à disposição e bem detalhadas no SISCAPED, principalmente em que momento as empresas devem encaminhar esta documentação. Concomitante, conforme a análise dos Em outras palavras, é o mercado civil que garante a sustentação destas 30 empresas (BRICK, 2014), e é possível que continue assim se fosse realizado o mesmo estudo, com uma quantidade de respostas maior. Conforme visto anteriormente, o mercado de defesa é bastante restrito e não é dinâmico como o mercado civil, visto que as negociações e vendas são frequentemente feitas por contratos, com forte presença do Estado. Entretanto, é notável que após a publicação da primeira END, o faturamento civil diminuiu, enquanto o faturamento de defesa aumentou substancialmente. Em outras palavras, ainda que não se possa inferir, é possível que a END tenha tido grande peso em contribuir com este crescimento no faturamento

privadas relacionadas ao setor; e propor ao Ministro as classificações de bens, serviços, obras ou informação como PED ou PRODE (SOUZA, 2019).

no mercado de defesa. Além do fato de ser uma política de caráter de alto-nível estratégico, ela sinaliza às empresas que o Estado está disposto a dar maior atenção ao setor, a fim de torná-lo mais propício e rentável.

Gráfico 7 e **Gráfico 8**, ainda que a amostra em análise tenha sido pequena, viu-se que é o mercado civil que tem sustentado a receita das empresas que se envolvem com o setor da BID, ou seja, não dependem deste setor para sua sobrevivência. Outra possível solução poderia ser a redução deste percentual mínimo, a fim de avaliar se mais empresas se dispõem a se habilitar e usufruir efetivamente o RETID.

3.3. DOS CASOS EM QUE O RETID EFETIVAMENTE OCORRE

As PJs que conseguem ter acesso ao RETID podem obter suspensão da exigência do tributo IPI e IPI vinculado à importação, como também da contribuição para PIS/Pasep e PIS/Pasep – Importação, e Cofins e Cofins – Importação, em que, a depender da situação, as suspensões podem ser convertidas em alíquota zero ou até, no caso do IPI, poderá haver isenção. Tais benefícios fiscais, pela legislação, “podem ser usufruídos nas operações realizadas entre a data de habilitação da pessoa jurídica ao Retid e 22 de março de 2032.” (Id., 2014, p. 3).

Nesse sentido, os Quadro 11, Quadro 12 e Quadro 13 (ver APÊNDICE A – Casos de suspensão, isenção ou conversão em alíquota zero dos tributos englobados pelo RETID) buscam esmiuçar em quais casos e de que forma os incentivos podem ser aplicados. Os quadros foram feitos com base na Lei 12.598/2012 e Instrução Normativa RFB nº 1454/2014⁶⁴. É mister também lembrar que tais suspensões podem ocorrer para além de produção de bens, afinal, a definição de PRODE é ampla e abarca bens, serviços, obra ou informação, dentre outros, e, conforme a Lei, todo PED é um PRODE.

Analisando a fundo a legislação, de início vê-se que o entendimento da legislação (Lei 12.598/2012, Decreto 8.122/2013 e Instrução Normativa RFB 1454/2014) não é simples,

⁶⁴ Há pequenas diferenças na redação de uma para outra, mas opta-se aqui não as esmiuçar. No entanto, caso o leitor sinta o interesse de averiguar a aplicação do RETID na íntegra, recomenda-se a leitura da Lei 12.598/2012 juntamente com o Decreto 8.122/2013 Instrução Normativa RFB nº 1.454/2014. Como a legislação trata de tributos, é justo a Receita Federal o órgão responsável por fiscalizar e aplicar efetivamente o RETID. Adicionalmente, a redação do Decreto 8.122/2013 dos artigos que tratam dos benefícios é praticamente a mesma comparada a Instrução Normativa.

especialmente no que tange quando ocorre as suspensões, quando as suspensões se convertem em alíquota zero, ou isenção (no caso do IPI), ou até onde há desoneração na cadeia de valor. Isso gera dúvidas, podendo abrir margem para diferentes interpretações. Por exemplo, chama atenção o fato que há, em teoria, possibilidade de PJs não beneficiárias terem acesso ao RETID. Tomando como exemplo o Art 8º, Inciso III da Lei, haverá suspensão de IPI incidente na saída do estabelecimento industrial ou equiparado, caso a aquisição seja efetuada por PJ beneficiária do RETID (BRASIL, 2012b; 2013b; 2014). Em outras palavras, a Lei permite a interpretação de que PJs além daquelas definidas pelo artigo 8º (EED, PJ fornecedora de material ou de serviços), caso a pessoa jurídica tivesse interesse de usufruir o regime. Entretanto, isso não é permitido.

Esta dificuldade de compreender a legislação levou ao Ministério da Defesa colher questionamentos das pessoas jurídicas e levá-las a Receita Federal, cuja resposta se deu pela Solução de Consulta nº 71 - Coordenação-Geral de Tributação (COSIT) em junho de 2018. No que diz respeito ao que foi comentado acima, uma das perguntas feita pelo MD foi: “a condição para ser preponderantemente fornecedora estabelecida no § 1º, do art. 2º (obrigatoriedade de fornecer para uma EED) aplica-se apenas às empresas que quiserem se habilitar junto à RFB ou engloba todas as empresas da cadeia produtiva que quiserem utilizar os benefícios, isto é, que quiserem ser beneficiárias?” (BRASIL, 2018f, p. 4), cuja resposta da receita foi:

Para que fosse aceita esta situação recursiva, onde existiria empresa preponderantemente fornecedora de outra empresa preponderante, seria necessário estender o alcance do termo “fornecedor” referido no § 1º do art. 2º do Decreto nº 8.122, de 2013. Mesmo imaginando cenário em que a empresa A fornece produto para a empresa B que lhe agrega algo e então fornece este novo produto à EED, não é possível considerar que a empresa A seja também rotulada como fornecedora da EED. **Portanto, não se admite habilitação ao Retid de empresas localizadas em elo da cadeia anterior àquele que fornece à EED.** (Id., 2018f, p. 4, grifo nosso).

Portanto, conforme diz a RFB, apenas as EEDs e as pessoas jurídicas preponderantemente fornecedoras podem se habilitar ao regime. Além deste, outros pontos são esclarecidos, como por exemplo: sempre incidirá alíquota zero quando o produto ou serviço é vendido e/ou adquirido pela União, para uso privativo das FFAA, ou quando são utilizados na produção de BDN ou BIEDN (respectivamente, PRODEs e PEDs credenciados pelo MD, oficializados no Diário Oficial da União); as PJs preponderantemente fornecedoras também podem vender às FFAA (assim obtendo alíquota zero), não se restringindo somente a fornecer às EEDs.

Portanto, tendo como base este entendimento, como pode ser visto nos Quadros 4 ao 6, são estipulados diferentes casos em que ocorre a suspensão de exigibilidade para cada tributo, que regulam o benefício em produtos tangíveis:

I – BDNs (doravante, definidos em atos do MD⁶⁵) e;

II – Partes, peças, ferramentais, componentes, equipamentos, sistemas, subsistemas, insumos ou matérias-primas a serem empregados na produção ou no desenvolvimento de BDNs;

E também serviços de:

III – tecnologia industrial básica, projetos, pesquisa, desenvolvimento e inovação tecnológica, assistência técnica e transferência de tecnologia; e de

IV – locação de máquinas, aparelhos, instrumentos e equipamentos⁶⁶ (BRASIL, 2012a; 2014).

Podem-se agregar a explicação dos impostos sobre os casos que funcionam de forma similar, seja para produtos tangíveis I e II e para os serviços III. A começar pelos produtos tangíveis, no que tange a sua venda (de uma PJ habilitada para outra PJ habilitada) e/ou importação, ocorrerá, em primeiro momento, suspensão de Cofins e PIS/Pasep, Cofins e PIS/Pasep importação e IPI para uma PJ beneficiária. Segundo o Decreto nº 8.122/2013, para se obter as suspensões, é preciso que a PJ que vende para outra coloque nas notas fiscais a expressão “Venda efetuada com suspensão da exigência da da Contribuição para o PIS/Pasep e da Cofins”; e quando sair de um estabelecimento industrial ou equiparado, que conste nas notas “Saída com suspensão de exigência do IPI” (BRASIL, 2013b, p. 2).

Há duas hipóteses em que a suspensão destes produtos tangíveis (ou bens resultantes de sua industrialização) convertem-se em alíquota zero. Na primeira hipótese, tais produtos vendidos ou importados, no âmbito do regime, precisam cumprir dois requisitos: (1) forem empregados ou utilizados na manutenção, conservação, modernização, reparo, revisão ou

⁶⁵ É curioso que na legislação BDN toma uma conotação de produto finalístico ou de produtos que se inserem na categoria II. Entretanto, tendo em vista que BDN é um PRODE que foi definido como BDN em ato do MD, e que a definição de PRODE também engloba serviços, obra e informações, um BDN também pode ser um serviço. Adicionalmente, não consta na Lei nº 12.598/2012, Decreto nº 8.122/2013 e INRFB nº 1454/2014 menções acerca BIEDN. Isso está normatizado dentro da Portaria Normativa nº 86/GM-MD/2018, porém é um detalhe que precisa ser ajustado caso haja futuras alterações na legislação.

⁶⁶ Estes serviços de locação não estão previstos na Lei nº 12.598/2012, mas constam no Decreto nº 8.122/2013 e INRFB nº 1454/2014.

industrialização de um BDN; e (2) se tal BDN tiver como destino de venda à União (doravante, para uso privativo das FFAA, excetuando-se para uso pessoal e administrativo) ou se for destinado para produção de bens definidos em ato do MD. Já a segunda hipótese de conversão de suspensão para alíquota zero ocorre depois da exportação destes produtos I e II com tributação suspensa ou daqueles que porventura resultarem de sua industrialização (Id..).

Por fim, no caso dos tributos Cofins e PIS/Pasep incide-se diretamente alíquota zero na receita de vendas da PJ beneficiária quando a aquisição for efetuada pela União. O IPI funciona de forma parecida, havendo isenção⁶⁷ nos BDN saídos do estabelecimento industrial ou equiparado de um PJ beneficiária, quando adquiridos pela União (Id..).

No caso dos serviços III, há suspensão de Cofins e PIS/Pasep e suas modalidades de importação, pois como se trata de serviços, não abrange incidência de IPI. A suspensão ocorre na mesma lógica apresentada acima, ou seja, suspensão na prestação e/ou importação de serviços de um PJ beneficiária para outra beneficiária. Tanto para venda de serviço quanto para sua importação, a conversão em alíquota zero ocorre quando tal serviço é empregado ou utilizado em: produção ou desenvolvimento de BDN; manutenção, conservação, modernização, reparo, revisão, conversão ou industrialização de BDN; produção ou desenvolvimento partes, peças, ferramentais, componentes, equipamentos, sistemas, subsistemas, insumos ou matérias-primas a serem empregados na produção ou no desenvolvimento dos BDNs; produção ou desenvolvimento, como insumo, de BDNs e dos produtos tangíveis I e II. Por fim, assim como ocorre para os produtos tangíveis, a venda de serviços III seguem a mesma lógica de incidência direta de alíquota zero somente para o Cofins e PIS/Pasep, neste caso, quando tais serviços são contratados pela União.

Por último, os serviços IV são específicos para locação de máquinas, aparelhos, instrumentos e equipamentos de uma PJ beneficiária para outra, havendo suspensão apenas de Cofins e PIS/Pasep. É possível que tal suspensão se converta em alíquota zero se cumprir cumulativamente dois requisitos: (1) depois que o bem locado é utilizado nas destinações em que ocorrem o emprego ou utilização dos serviços III, apresentados no parágrafo acima; e (2)

⁶⁷ Há diferenças do ponto de vista tributário acerca suspensão, conversão em alíquota zero e isenção (no caso do IPI). Entretanto, optou-se neste trabalho por não se aprofundar e detalhar interpretações e jurisprudência da literatura de direito tributário e funcionamento detalhado destes tributos. Para mais informações acerca este tipo de discussão, recomenda-se os seguintes trabalhos: “O Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa (RETID) e os reflexos nos custos de implantação do projeto SISFRON” de William Assumpção Araújo (2013); e a dissertação “Regime Especial de Tributação para a Indústria de Defesa – RETID: uma análise sobre sua aplicabilidade no fomento a indústria aeroespacial brasileira” de Lauri da Silva (2018).

se comprovada efetiva utilização destes bens locados em EEDs, PJs preponderantemente fornecedora de material e/ou serviços (Id..).

É importante comentar que empresas optantes pelo Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Simples Nacional) e optantes pelo Regime de Lucro Presumido⁶⁸ (caput Art. 10, Inciso II, Lei nº 10.833), não podem se habilitar ao RETID. A habilitação pode ser cancelada a pedido da própria PJ, apresentado à Receita Federal, ou caso se apure que a beneficiária não cumpriu os requisitos de habilitação ao regime; deixou de cumprir requisitos para usufruí-lo; caso uma empresa em início de atividade não consiga atingir o percentual de 70% exigido para ser considerada como PJ preponderantemente fornecedora; ou não utilizou bens ou serviços adquiridos com os benefícios do regime nas destinações previstas em lei: venda à União, para uso privativo das FFAA; para produção de BDN e BIEDN; após exportação de bens com tributação suspensa ou daqueles que resultaram de sua industrialização; EEDs e PJs preponderantemente fornecedoras (BRASIL, 2014, p. 6). A PJ que não cumpriras condições do RETID fica obrigada a recolher todos os tributos suspensos, acrescidos de juros e multa (Id., p. 7).

O presente Capítulo buscou demonstrar um panorama geral da legislação atinente ao RETID, a fim de entender seu funcionamento sob um ponto de vista legal. No Capítulo seguinte, será visto como o mesmo tem funcionado na prática, se há indícios que apontam para sua efetividade, e se o mesmo contribui para o desenvolvimento tecnológico da BID.

⁶⁸ O regime de Lucro Presumido é voltado para empresas que possuem uma receita bruta de até R\$ 78 milhões por ano. Alguns tributos, como Imposto de Renda para Pessoa Jurídica (IRPJ) e Contribuição Social sobre Lucro Líquido (CSLL), são cobrados trimestralmente e com base em uma presunção de lucro de alguma determinada atividade para sua base de cálculo, sendo, portanto, fixos, variando de acordo com o setor. Outros são calculados normalmente. Para mais informações: <<https://www.jornalcontabil.com.br/lucro-presumido-quem-pode-optar-aliquotas-tabelas-e-impostos/>>

CAPÍTULO 4 – ANÁLISE DOS RESULTADOS PARCIAIS DO RETID: PERÍODO 2012-2019

O capítulo anterior realizou uma análise documental da legislação pertinente ao RETID, fazendo inicialmente uma contextualização da sua evolução. Buscou-se explicar com detalhamento o funcionamento deste regime, trazendo comentários do próprio autor para complementar a análise documental. Neste Capítulo, será feita uma análise parcial dos resultados até então obtidos pelo RETID. Tendo em vista que pela legislação sua vigência se estenderá até 2032, este trabalho concerne às informações e dados referentes ao período de 2012 até 2019. Durante a revisão de literatura foram encontrados dois estudos de referência para com o objeto em análise, sendo o estudo da ABDI (2018) e a dissertação de Silva (2018), os quais não só auxiliaram na compreensão do regime enquanto política pública, mas trouxeram resultados acerca a sua efetividade até então. Estes serão discutidos primeiramente, pois serviram de base para a realização e análise das entrevistas semi-estruturadas e questionários, como também na formatação de propostas de melhorias, o que será realizado neste Capítulo.

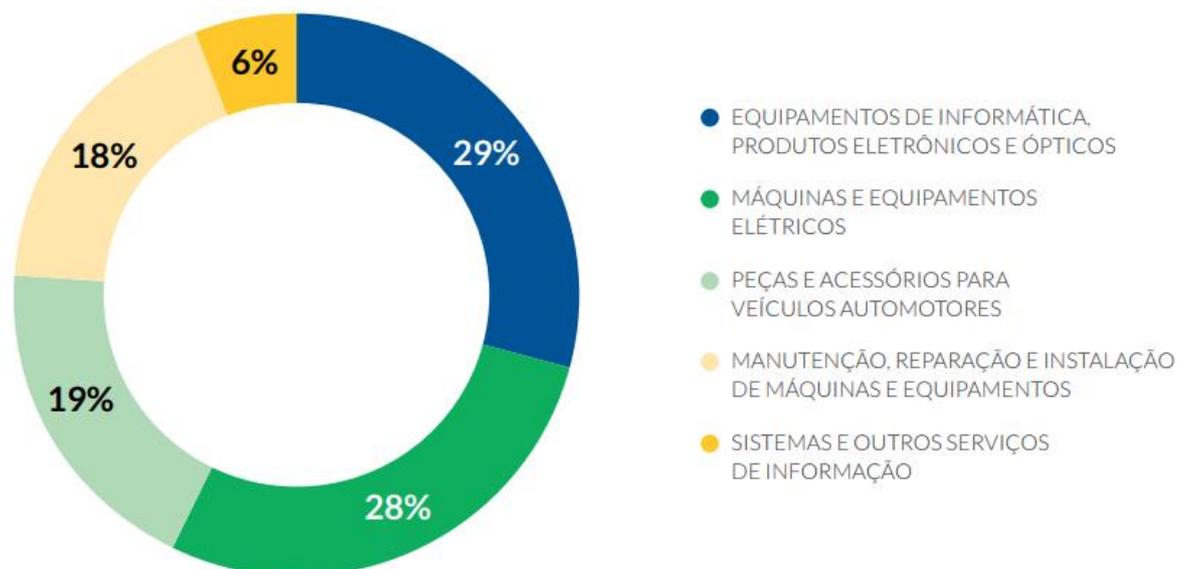
4.1. ESTUDOS REALIZADOS SOBRE O RETID

No que diz respeito a efetividade do regime há alguns poucos estudos realizados, mas que trazem indícios importantes. A Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI) realizou o estudo “Propostas de Avanços para o Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa” (ABDI, 2018). Em 2017, de uma quantidade de 87 EEDs e EDs cadastradas, apenas 4 (quatro) utilizaram os benefícios do RETID. Isso corresponde a 4,6% das 87, além de que todas que usufruíram eram EEDs. Adicionalmente, a Figura 3 mostra como se distribuem os produtos desenvolvidos por setor.

Estimou-se que a participação média do RETID no total de vendas das empresas em 2015 e 2016 foi de 16,1%. Foi apontado que este resultado se deve, em certa medida, por dificuldades para a habilitação de produtos ao RETID. Em contrapartida, a depender da empresa, esses resultados refletem o caráter dual da produção das empresas, as quais não

atendem somente o mercado de defesa (Id., p. 41). Além deste problema, a Figura 4 mostra que há outros motivos que podem contribuir para as empresas optarem por não utilizarem o regime.

Figura 3 – Distribuição dos PRODEs e PEDs por setor em 2017



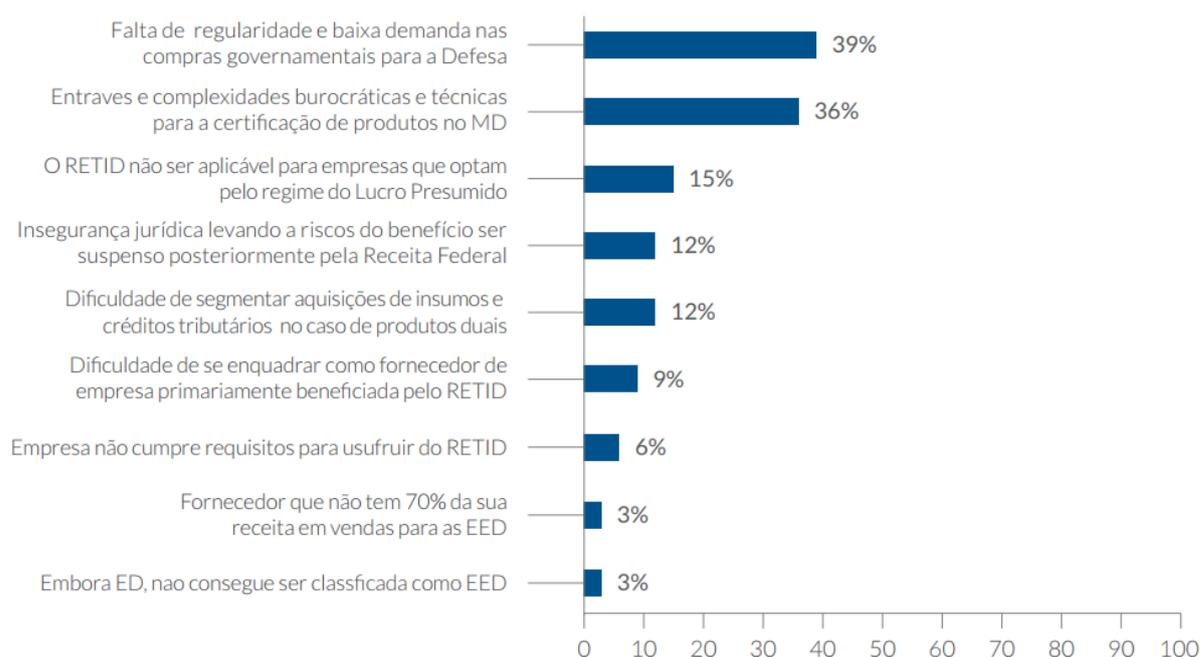
Fonte: ABDI (2018, p. 40)

Dá-se destaque para os dois primeiros entraves. De acordo com o estudo, o primeiro se caracteriza por ser um problema estrutural, devido à baixa escala e irregularidade da demanda por produtos de defesa, que reflete, em grande medida, as dificuldades orçamentárias das FFAA (para aquisições e investimentos), ampliadas pela crise fiscal brasileira (Id., p. 43). Segundo a ABDI (2018) “independentemente da contribuição que aprimoramentos ao RETID possam ter para sua maior utilização, em grande medida, o baixo grau utilização do instrumento se deve à dimensão da demanda por produtos de defesa e sua irregularidade” (Id., p. 43). Portanto, fica evidente o caráter monopsônico do mercado de defesa no Brasil, ou seja, das vendas dos PRODEs e PEDs serem condicionadas para praticamente um único comprador, o Estado. Quanto ao segundo maior, vê-se que a complexidade para a empresa conseguir se habilitar (conforme visto nos ANEXO C – Credenciamento de empresas e classificação de PRODE conforme normatizado pela Portaria Normativa nº86/GM-MD, de 13 de dezembro de 2018 ANEXO D - Processo Ilustrativo de Credenciamento de ED ou EED, e PRODE ou PED, assim

como habilitar seus produtos específicos, tem um peso significativo para as empresas decidirem se é ou não viável usufruir do regime, o que se associa bastante com a insegurança jurídica.

Outra importante contribuição desse estudo é ter questionado às empresas de propostas para melhorias do regime. Dá-se destaque a duas: extensão do RETID para a indústria fornecedora de produtos para o setor de segurança; e permitir o padrão OTAN de classificação de PRODEs como critério para habilitação ao RETID, de forma direta para produtos e indireta para serviços (ABDI, 2018, p. 86). Além destas, outras diversas propostas foram apresentadas, como pode-se ver na Figura 5.

Figura 4 – Entraves à utilização do RETID: Empresas que não utilizam, em porcentagem⁶⁹



Fonte: ABDI (2018, p. 43)

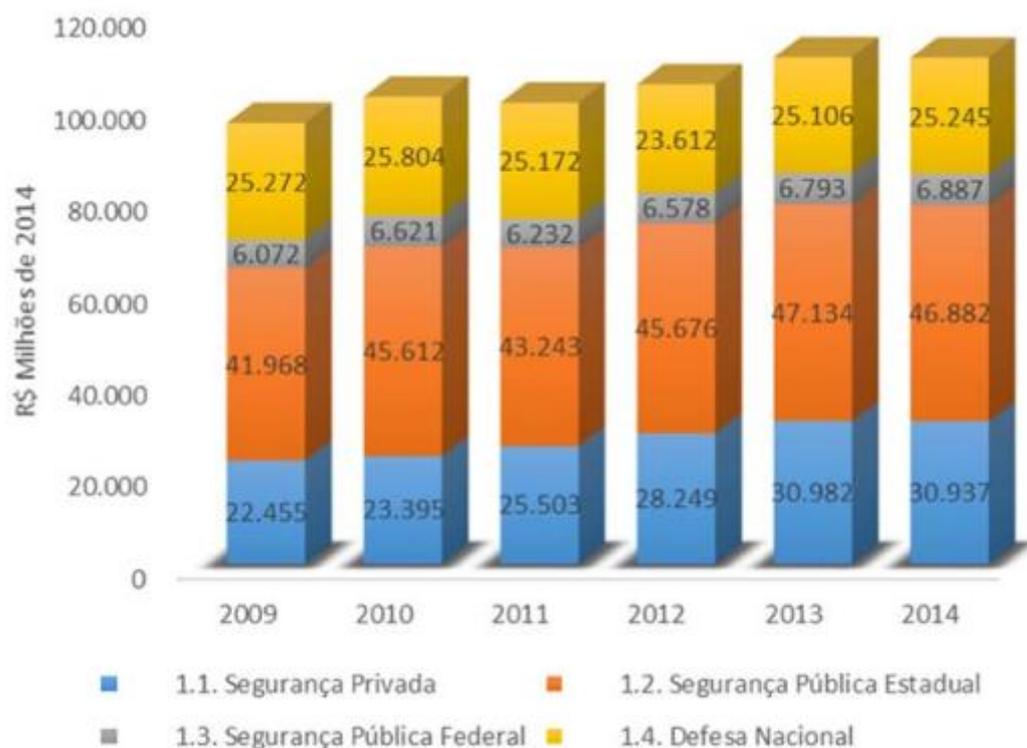
Quanto ao primeiro ponto, o Gráfico 9 é bastante ilustrativo: no ano de 2014, os segmentos de segurança pública estadual, segurança privada e segurança pública federal apresentaram respectivamente R\$ 46,8 bilhões e R\$ 30,9 bilhões e R\$ 6,8 bilhões, frente a R\$

⁶⁹ Total de 33 respondentes, 45 respostas. Estes resultados são ponderados levando em consideração o porte dos respondentes, ou seja, são dados mais peso às respostas de empresas de menor porte.

25,2 bilhões no segmento de defesa nacional. De fato, o segmento de segurança pública (federal e estadual) e privada apresentam um potencial mercado a ser explorado, o que também pode auxiliar as empresas produtoras de PRODE e PED e prestadoras de serviços a diversificar seus compradores, diminuindo assim a dependência para com o orçamento de compras e investimento das FFAA e MD. Segundo a ABDI, o principal argumento é “(...) que isso poderia representar um incentivo à produção dual por parte das empresas, que possibilitaria aumentar a capacidade produtiva das empresas da Base Industrial da Defesa com ganhos de demanda e escala” (ABDI, 2018, p. 64). Ainda assim, é difícil ter certeza desta possibilidade se considerar os resultados apresentados nos Em outras palavras, é o mercado civil que garante a sustentação destas 30 empresas (BRICK, 2014), e é possível que continue assim se fosse realizado o mesmo estudo, com uma quantidade de respostas maior. Conforme visto anteriormente, o mercado de defesa é bastante restrito e não é dinâmico como o mercado civil, visto que as negociações e vendas são frequentemente feitas por contratos, com forte presença do Estado. Entretanto, é notável que após a publicação da primeira END, o faturamento civil diminuiu, enquanto o faturamento de defesa aumentou substancialmente. Em outras palavras, ainda que não se possa inferir, é possível que a END tenha tido grande peso em contribuir com este crescimento no faturamento no mercado de defesa. Além do fato de ser uma política de caráter de alto-nível estratégico, ela sinaliza às empresas que o Estado está disposto a dar maior atenção ao setor, a fim de torná-lo mais propício e rentável.

Gráfico 7 e Gráfico 8, em que o faturamento de 2007 a 2011 correspondeu anualmente a menos de 2%.

Gráfico 9 – PIB das atividades de Defesa e Segurança, 2009 a 2014 – em R\$ milhões de 2014



Fonte: FIPE (2015, p. 69)

Quanto à possibilidade de classificar os produtos e serviços dentro do Sistema OTAN de Catalogação (SOC ou, em inglês, *NATO Codification System – NCS*) como critério de habilitação ao RETID, avaliando os produtos de forma direta, e serviços de forma indireta (a classificação do NCS não se aplica a serviços) (Id.), ou seja, associando um código de serviço a um produto que já possui um *NATO Stock Number (NSN⁷⁰)*. Maior parte das empresas questionadas acreditam que isso seria positivo e que auxiliaria para gerar sinergia com as exportações, em que a obtenção esta classificação OTAN é uma condição de acesso para acessar uma parcela relevante do mercado externo (Id., p. 66).

O Centro de Apoio a Sistemas Logísticos de Defesa (CASLODE) tem registrado empresas interessadas dentro do SOC e seus respectivos produtos com NSN no Sistema de Catalogação Brasileiro (SISCAT-BR⁷¹), que se trata de um sistema voltado para prestar

⁷⁰ Para mais informações: <https://www.nato.int/structur/AC/135/ncs_guide/english/e_1-6-5.htm>

⁷¹ Não confundir este sistema com o SISCAPED, gerenciado pelo DEPROD e CMID – este que é responsável pelo recebimento das solicitações de cadastramento das empresas interessadas para se credenciarem como ED ou EEDs, assim como classificar seus PRODEs ou PEDs.

informações⁷² das empresas e produtos catalogados, seguindo as regras de negócio do SOC (BRASIL, 2018d). No entanto, não foram encontradas informações sobre se a catalogação dentro do SOC de um produto tem facilitado o seu credenciamento enquanto PRODE/PED habilitado para o RETID, como também acerca a formulação de uma metodologia de associação de serviços a produtos catalogados no SOC, e, conseqüentemente, habilitação indireta destes serviços ao RETID.

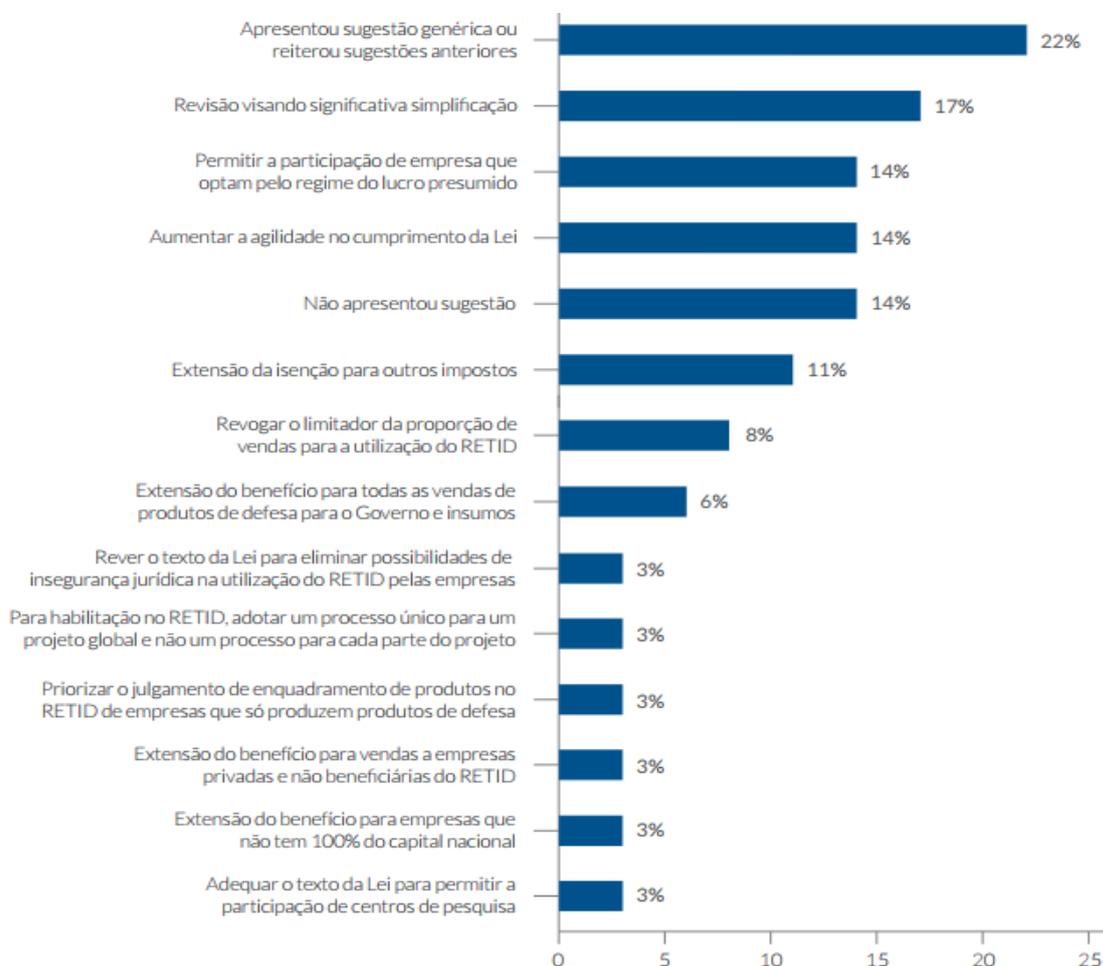
Por fim, cabe mencionar de maneira resumida as demais sugestões apresentadas na Figura 5. De início, vê-se que a demanda de simplificação da legislação é mister. No estudo, as empresas apontam que o processo de cadastramento é muito burocrático e moroso, tanto por parte do MD e quanto por parte da Receita Federal. Segundo algumas empresas, a redação não é clara, o que traz insegurança jurídica e pode levar a problemas de interrupção de contratos ou devolução de benefícios com multas. Em outras palavras, há muito risco fiscal e foi por isso que o MD solicitou à RFB esclarecimentos, respondidos através da Solução de Consulta nº 71 – COSIT. Assim, tal complexidade afasta as empresas de aderirem ao RETID, inclusive ao se considerar que há outras leis preveem benefício fiscal, como a Lei nº 10.865/2004 e IN SRF 112/2001 (tratam de isenções de IPI e alíquota zero de PIS/Cofins) (Id., p. 71).

Além de simplificação, há outras sugestões que caberia ao MD estudar sua viabilidade juntamente com a Receita Federal, principalmente no que tange a extensão do regime para empresas não habilitadas/beneficiárias e centros de pesquisa para terem acesso ao RETID, isenção de outros impostos como o Imposto sobre Importação (II), revogar o limitador⁷³ para empresas preponderantemente fornecedoras, flexibilizar acesso ao regime para empresas que possuem mais de 2/3 (dois terços) de capital estrangeiro⁷⁴, permitir o acesso a empresas optantes pelo regime de Lucro Presumido, a fim de favorecer mais empresas de pequeno e médio porte, e priorizar o cadastramento de produtos de empresas que só produzem PRODEs (e conseqüentemente PEDs) (Id., p. 71 – 75).

⁷² Estas informações estão disponíveis no próprio SISCAT-BR, sendo de livre acesso. A título de exemplo, o link a seguir consta a empresa Avibras e seus produtos aprovados: <https://caslo.de.defesa.gov.br:8443/ceid/Empresa10.seam;jsessionid=DD8519AB8943AF26DA9B6D4B76AC0BB7?empresa10Id=895>.

⁷³ Para relembrar, refere-se à exigência de que 70% receita total de venda de bens e serviços seja decorrente do somatório de vendas para EEDs; PJs fabricantes de bens de defesa nacional definidos em ato do Poder Executivo; de exportação; e para o MD e suas entidades vinculadas (BRASIL, 2012b).

⁷⁴ Faz-se uma correção neste ponto porque a Lei 12.598/2012 não explicita que EEDs precisam possuir 100% de capital nacional, e sim, não podendo que os votos de acionistas estrangeiros excedam em 2/3 (dois terços) o montante de votos de acionistas brasileiros (BRASIL, 2012b, p. 2).

Figura 5 – Outras sugestões apresentadas pelas empresas⁷⁵

Fonte: ABDI (2018, p. 74)

Cabe destacar também a dissertação de Lauri da Silva⁷⁶ (2018), o qual busca identificar quais fatores influenciaram positivamente e negativamente a utilização do RETID por parte das EDs do setor aeroespacial, desde sua criação até 2017 (SILVA, 2018, p. 17). Nesse sentido, o autor faz algo parecido comparado com o estudo da ABDI, porém tendo como enfoque empresas do setor aeroespacial⁷⁷. Após procedimentos de recorte amostral, o autor enviou um

⁷⁵ Total de 35 respondentes, 44 respostas. Estes resultados são ponderados levando em consideração o porte dos respondentes, ou seja, são dados mais peso às respostas de empresas de menor porte.

⁷⁶ Em seu trabalho, Lauri da Silva se identifica como coordenador do DEPROD. Tendo em vista que no ano de 2019 o coordenador é o Capitão de Fragata Anderson de Souza, pode-se supor que Lauri da Silva era coordenador em 2018.

⁷⁷ Lauri da Silva (2018) obteve um recorte de 49 empresas ligadas diretamente ou indiretamente ao segmento aeroespacial, enviando um questionário obtendo 17 respondentes.

questionário para 17 empresas do setor, a fim de avaliar sua percepção acerca o RETID. O Quadro 8 mostra a relação das empresas questionadas.

Quadro 8 – Repostas das empresas: o RETID é ou não vantajoso? (SILVA, 2018)

| | Nome da Empresa | Utiliza o RETID? | RETID é vantajoso? | Regime de Tributação |
|----|---|------------------|--------------------|------------------------|
| 1 | Atech Negócios em Tecnologia S. A. | Não | Sim | Lucro Real |
| 2 | Avibrás Indústria Aeroespacial | Não | Sim | Lucro Real |
| 3 | omnysis Engenharia Ltda | Não | Sim | Lucro Real |
| 4 | Avionics Services S. A. | Não | Não | Lucro Real |
| 5 | Axur Segurança e Defesa Cibernética Ltda | Não | Não | Lucro Pres. |
| 6 | IACIT Soluções Tecnológicas S. A. | Não | Sim | Lucro Real |
| 7 | EMBRAER S. A. | Não | Sim | Lucro Real |
| 8 | Gespi Industria e Comercio de Equipamentos Aeronauticos S. A. | Não | Sim | Lucro Real |
| 9 | Hersa Engenharia e Serviços Ltda | Não | Sim | Lucro Presumido |
| 10 | Novaer Craft Empreendimentos Aeronáuticos S. A. | Não | Sim | |
| 11 | Radix Engenharia e Desenvolvimento de Software S. A. | Não | Sim | Lucro Real |
| 12 | Savis Tecnologia e Sistemas S. A. | Não | Sim | Lucro Real |
| 13 | Spectra Tecnologia Ltda | Não | Não | Lucro Presumido |
| 14 | Vertical do Ponto Indústria e Comércio de Para-quedas Ltda | Não | Não | Lucro Presumido |
| 15 | Visiona Tecnologia Espacial S. A. | Não | Sim | Lucro Real |
| 16 | SKM Eletro Eletrônica Ltda | Sim | Sim | Lucro Real |
| 17 | Ares Aroespacial e Defesa S. A. | Sim | Sim | Lucro Real |

Fonte: Silva (2018, p. 98)

Quando questionadas se o regime é efetivo enquanto política pública de fomento à indústria aeroespacial, 13 empresas responderam que sim e quatro responderam que não (SILVA, 2018, p. 48). Destas quatro empresas, três não utilizaram o RETID por optarem pelo regime de lucro presumido, em que é possível que a razão de sua não adesão talvez não seja por conta do RETID ser economicamente viável ou não, mas sim por conta que a legislação impede que empresas que optam pelo Simples Nacional e o Lucro Presumido possam se habilitar (SILVA, 2018, p. 48; BRASIL, 2012b; 2013b; 2014). Ainda assim, conforme demonstrado no Quadro 8, apenas duas de um conjunto de 17 empresas utilizaram o RETID

efetivamente, o que é curioso, pois, por mais que a maioria afirma que o regime é vantajoso, a mesma maioria também não o utiliza.

Nesse sentido, Lauri da Silva (2018) destaca pontos positivos e negativos do RETID (ver Figura 6). Após análise das respostas das empresas, o autor defende que o regime se encontra em perfeito alinhamento com o que está postulado na END no que tange o fomento da indústria de defesa nacional através da desoneração da carga tributária na cadeia produtiva, a fim de torna-la mais competitiva nos mercados interno e externo (Id., p. 81). Em contrapartida, ao se questionar o porquê da baixa adesão, a insegurança jurídica da legislação é o fator que mais pesou (o que corrobora com os entraves apresentados na Figura 4).

No entanto, o autor afirma que houve uma evolução do ponto de vista legal, dando destaque aos esclarecimentos prestados pela Portaria nº 3.491/MD/2017 (revogada pela agora em vigor Portaria nº 86/GM-MD/2018) e Solução de Consulta nº 071/RFB/2018. Segundo Silva (2018), “foi possível constatar que as questões de insegurança jurídica que imperavam foram praticamente eliminadas, de forma que é justo afirmar que o ambiente atual se encontra favorável à fruição do RETID” (Id., p. 82), cuja expectativa é que haja um aumento considerável na adesão ao regime.

Porém, outro ponto importante destacado pelas empresas é a falta de sinergia por parte das FFAA na operacionalização do RETID. Isso também gera insegurança jurídica, e, nesse sentido, o autor propõe que esteja expressamente previsto no edital que as aquisições sejam realizadas no âmbito do RETID e que a descrição do objeto replique, na íntegra, na forma que estiver publicada no Diário Oficial da União (DOU) no caso de classificação do produto (Id., p. 83).

Figura 6 – Pontos positivos e negativos do RETID para empresas do setor aeroespacial

"a) torna a empresa de defesa mais competitiva nas vendas aos clientes finais, FFAA (saídas), pela aplicação do mecanismo da Isenção e 'Alíquota Zero' em toda a cadeia produtiva e no produto final;

b) possibilita um aumento do fluxo de caixa no período de fabricação dos PED, face às suspensões dos tributos federais incidentes na cadeia produtiva;

c) possibilita a redução dos custos dos insumos adquiridos (entradas), pelo fato do RETID desonerar os tributos federais incidentes na cadeia produtiva, tornando as empresas mais competitivas frente ao mercado externo (exportação) de PED e PRODE; e

d) possibilita o consumo de créditos acumulados junto à RFB, decorrentes dos tributos federais incidentes sobre a cadeia produtiva nas industrializações de PED, comum às empresas exportadoras." (SILVA, 2018, p. 61).

"a) descrição do objeto nos editais de licitação divergente daquela registrada junto ao MD, nas ocasiões de aquisições de PED e PRODE;

b) abstenção, por parte dos responsáveis pelas aquisições das Forças Armadas, em colocar cláusula em edital prevendo o uso do RETID pelas empresas participantes;

c) prazo prolongado para cadastramento de empresas e classificação de produtos;

d) falta de esclarecimentos sobre questões técnicas por parte do MD; e

e) falta de esclarecimento sobre questões jurídicas por parte da RFB" (SILVA, 2018, p. 67)

Fonte: Elaboração própria. Baseado em Silva (2018, p. 61-67)

Por fim, o autor sinaliza para a existência de indícios acerca a capacidade do RETID em auxiliar o desenvolvimento de capacidades tecnológicas. Conforme apontado por Silva (2018) a desoneração dos tributos barateia os insumos de produção permitindo a geração de fluxo de caixa, o que auxilia as empresas a reinvestirem na sua produção, em especial na produção de PEDs que possuem um período prologando de fabricação. No entanto, não é claro se este reinvestimento é para produção de novas tecnologias ou de custear a produção dos produtos já desenvolvidos, ou, mais especificamente, se se traduz em maiores investimentos em PD&I.

4.2. ANÁLISE DAS ENTREVISTAS E RESPOSTAS OBTIDAS

Conforme apresentado anteriormente, no ano de 2017 de 87 EEDs e EDs cadastradas, apenas 4 utilizaram efetivamente o RETID (ABDI, 2018). Para o ano de 2019 – ano no qual esta pesquisa é realizada – o Quadro 15 mostra uma relação de 30 (trinta) empresas habilitadas,

em que 7 (sete) empresas usufruem do regime. Todavia, ao longo do período de contato com os agentes, viu-se que a Embraer incorporou a empresa Bradar (RYNGELBLUM; OLIVEIRA, 2018) e que a Omnisys e Dígitro pouco utilizam ou não utilizam o RETID. Há, portanto, 4 potenciais empresas usufruem do regime: Ares, BCA Têxtil, GESPI Indústria e IACIT. Se considerar o Quadro 8 (SILVA, 2018) a IACIT não utilizaria o regime, mas a empresa SKM Eletro Eletrônica Ltda utilizaria. De qualquer forma, mantém-se o número entre 4 potenciais empresas usuárias do regime. Ao comparar com o estudo da ABDI (2018), a quantidade de empresas que utilizaram, ou vêm utilizando o regime, tem se mantido em 4 entre 2017 e 2019.

Logo, pode-se visualizar que o RETID, desde sua criação até então, ou seja, desde 2012 até 2019, tem sido pouco utilizado. Porém, por que isso tem ocorrido? Além dos estudos abordados aqui sobre esta temática (ABDI, 2018; SILVA, 2018), as entrevistas e questionários servirão para contribuir no entendimento tanto do funcionamento do RETID, como também em esclarecer o porquê de sua baixa adesão. Para compreender melhor o posicionamento dos especialistas e empresas, buscou-se separar em subtópicos suas opiniões: primeiro, foram feitas perguntas acerca a estrutura da BID e a dinâmica do mercado na qual se insere; segundo, apresentam-se as opiniões acerca à efetividade do regime e se o mesmo estimula investimento privado em atividades de PD&I; terceiro, são apresentadas suas sugestões de melhoria para o regime; e quarto, possíveis alternativas a ele. Após isso, será feito um diagnóstico geral com base nos estudos previamente discutidos juntamente com as informações colhidas com as empresas e especialistas. Antes de adentrar na análise das entrevistas e questionários, é importante fazer uma breve descrição sobre as duas empresas analisadas aqui: Ares (ENT. A, 2019) e BCA Têxtil (RESPONDENTE B, 2019).

A Aeroespacial e Defesa S.A., ou Ares, é uma ED criada em 1968, cujas atividades concentram-se em planejamento, projeto, desenvolvimento, fabricação, integração, manutenção e comercialização de produtos em três principais linhas: estações de armas, sistemas navais e ópticos e eletro-ópticos (ARES, [S.d.])⁷⁸. Segundo a ABIMDE (2018), a empresa é líder nacional no desenvolvimento, fabricação e manutenção de estações de armas e materiais para artilharia terrestre e naval. Um dos seus produtos de destaque é o REMAX – Estação de Arma Remotamente Controlada para Metralhadoras 12.7mm e 7.62mm, a qual integra a viatura blindada sobre rodas média VBTP-MR 6X6 Guarani, do Exército Brasileiro (ARES, [S.d.]). Por volta de 2010, foi adquirida pelo grupo Elbit, de origem israelense, o qual

⁷⁸ Disponível em: <http://www.ares.ind.br/new/pt/ares-empresa.php>. Acesso em: 10 de jun. 2019

detém maior parte do seu controle majoritário. Este é o motivo pelo qual a empresa não se enquadra como EED, visto que o controle acionário da empresa é majoritariamente de capital estrangeiro, o que descumprir o requisito de 2/3 de acionistas brasileiros previsto na legislação (BRASIL, 2012b; BRASIL, 2013b; BRASIL, 2014). Por fim, a Ares é uma empresa cujo faturamento é basicamente todo oriundo do mercado de defesa⁷⁹ (ENT. A, 2019) e pela terminologia da n^o Lei 12.598/2012, a empresa se enquadra como PJ preponderantemente fornecedora, ou ED preponderantemente fornecedora⁸⁰.

A BCA Têxtil ou *BCA Ballistic Protection*, é uma EED fabricante de blindagem de baixo peso criada em 1991, cujas atividades envolvem projeto, desenvolvimento e industrialização de proteção balística feita de material composto de aramida, UHMWPE (*Ultra High Molecular Weight Polyethylene*) e composto cerâmico (ABIMDE, 2018). Segundo a ABIMDE (2018), a empresa é o maior fornecedor do mercado brasileiro de blindagem automotiva de carros de luxo, considerada a maior do mundo. Um produto de destaque é sua placa balística de proteção de pessoal *NeoFlexPlate*, utilizado pelas FFAA e forças de segurança pública durante a Copa do Mundo e os Jogos Olímpicos e Paraolímpicos do Brasil (respectivamente em 2014 e 2016). Quanto à origem do seu faturamento, ainda que atue no mercado de defesa, maior parte é oriunda do mercado civil⁸¹, sendo impossível para a empresa depender apenas vendas para o mercado de defesa brasileiro, como também de investimentos por parte do MD (RESPONDENTE B, 2019). Pode-se dizer que a BCA atua, portanto, no mercado de defesa e segurança.

Inicialmente foram feitas perguntas similares as empresas e especialistas. Inicialmente, as empresas foram questionadas acerca o seu perfil (não prestando muitas informações além da descrição acima), como também buscou-se perguntar sobre o mercado de defesa brasileiro, assim como os desafios e dificuldades que enfrentam para atuar neste mercado. Posteriormente, foram feitas perguntas acerca sua capacidade de desenvolvimento tecnológico (no geral, investimentos em PD&I⁸²) e o funcionamento e se o RETID tem sido efetivo para as empresas.

⁷⁹ Algumas subpartes, partes e peças podem ser comercializados no âmbito civil, mas não é o foco da empresa (ENT. A, 2019).

⁸⁰ Atualmente a empresa é praticamente 100% fornecedora e está galgando para se tornar uma EED (ENT. A, 2019).

⁸¹ Este não só se restringe ao mercado de segurança pública, porém aparentemente atua no mercado de segurança privada. Disponível em: <http://www.bcatextil.com.br/auto.asp>. Acesso em: 10 de jun. 2019

⁸² Optou-se por agregar pesquisa, desenvolvimento e inovação nas perguntas, a fim de associar P&D enquanto uma atividade de inovação (OCDE, 2015; 2018).

Por fim, solicitou-se sugestões para fins de aperfeiçoamento do regime, e perguntou-se se ambas vislumbravam outras alternativas em termos de políticas públicas além do RETID.

É preciso ressaltar que as duas entrevistas disponibilizaram mais informações comparado aos questionários. Isso era de se esperar, pois entrevistas semi-estruturadas podem dar ao pesquisador um grande volume de informações de forma detalhada. Ambas entrevistas realizadas para este trabalho duraram aproximadamente uma hora e cinco minutos, logo, obteve-se um grande volume de material para transcrição textual (ver APÊNDICE C – Transcrições das entrevistas, ENTREVISTA A – REPRESENTANTES DA EMPRESA ARES e ENTREVISTA B – ESPECIALISTA ANÔNIMO). Portanto, naturalmente utilizar-se-á mais informações disponibilizadas pelas entrevistas. Concomitante, é importante frisar que as informações e opiniões apresentadas podem apontar para indícios do que ocorre na realidade, mas não é possível realizar inferências gerais. No entanto, quanto às informações das empresas, visto que na prática atualmente 4 empresas podem estar utilizando o RETID, as opiniões de apenas duas⁸³ servem para prestar um bom panorama do regime e apontam fortes indícios acerca sua efetividade até então.

4.2.1. Visões estruturais da BID e sua interação com o mercado

Quando questionados acerca questões estruturais (BID e sua interação com o mercado), os especialistas ressoam alguns pontos discutidos no Capítulo 2. Segundo os especialistas, as políticas públicas realizadas para a pasta de defesa até então, em especial após 2008, têm promovido alguns avanços e vários projetos estratégicos têm tido continuidade (ENT. B, 2019; RESPONDENTE A, 2019). De acordo com o Respondente A (2019), a END e o PAED trouxeram muitas expectativas para as FFAA e empresas da BID, porém tais expectativas não se traduziram em encomendas concretas. Isso remete a questões orçamentárias do MD. Ao mesmo tempo que o orçamento cresce (inclusive em termos reais), desde o ano 2000 até então, a rubrica destinada a investimentos não cresce – o que corrobora com a análise feita no tópico 2.1 deste trabalho. Em adição, o Entrevistado B (2019) é crítico quanto a divisão orçamentária⁸⁴,

⁸³ Ainda que não se saiba com certeza se apenas 4 empresas estão utilizando o regime em 2019, as duas empresas podem estar representando 50% deste pequeno universo de empresas que utilizam, de fato, o regime.

⁸⁴ O Entrevistado B comenta que dentro do maior gasto do orçamento do MD, pessoal e encargos sociais, o maior custeio é com passagens e diárias, dentre outros gastos que na sua opinião não fazem sentido. Isso reforça a

apontando que não há prioridade dentro do MD para investimentos, o que enfraquece a demanda interna e conseqüentemente as empresas. Na prática, não há espaço dentro do orçamento par aumentar e incentivar uma demanda na BID (ENT. B, 2019).

Outra questão estrutural da BID brasileira é que atualmente há muitas empresas com CNPJ nacional, mas o controle de decisões é estrangeiro e o conhecimento é produzido externamente (e quando há transferência de conhecimento ou tecnologia, é limitado), o que ultimamente não agrega à BID⁸⁵ (ENT. B, 2019). De acordo com o Entrevistado B (2019), de 2009 até 2015, vê-se uma entrada maior de empresas internacionais na BID brasileira, ao mesmo tempo que há um espaço maior no setor de segurança, inclusive pela atuação das FFAA em operações de Garantia da Lei e da Ordem (GLO) e grandes eventos (Copa do Mundo, Olimpíadas e Paraolimpíadas). Com efeito, o perfil das FFAA interfere bastante no perfil da indústria que lhe fornece. As FFAA acabam tendo uma demanda mais exigente e mais recorrente, o que além de aquecer a indústria (ENT. B, 2019), contribui para a migração das firmas para o setor de segurança.

Ainda assim, apesar de se ter várias empresas com potencial de oferecer bens e serviços para a área de defesa, o mercado ainda é muito pequeno, e as empresas que são fornecedoras do MD (não somente de bens finalísticos, mas sim de toda cadeia produtiva) fornecem mais para outros ministérios (ENT. B, 2019). Como consequência, há uma maior diversificação⁸⁶ da indústria, ao passo que as empresas têm atuado mais no mercado civil, logo, é mais adequado falar-se em mercado de defesa e segurança (ENT. B, 2019; RESPONDENTE A, 2019). Desde o fim da Guerra Fria, o mercado não é mais monopsônico, ou seja, o Estado não se coloca mais como único e exclusivo comprador para as empresas de uma forma geral (ENT. B, 2019). Ainda que o Estado seja um comprador importante, as empresas não têm condições de se sustentar somente com o Estado, em que há uma tendência de as empresas migrarem também para o mercado de segurança.

Concomitante, quando questionadas acerca os principais desafios e dificuldades de atuar no mercado de defesa (somente de defesa), ambas empresas apontam que a falta de

narrativa da não prioridade e planejamento por parte do MD, não somente para com a BID (via investimentos), mas seus gastos como um todo.

⁸⁵ Isso tem implicações estratégicas, de acordo com o Entrevistado B, visto que o conhecimento não estará disponível no Brasil na hipótese de guerra.

⁸⁶ Segundo o Entrevistado B a base naval brasileira (firmas civis e militares, ou civis que atuam no setor militar) somente alguns produtos vão para a área de defesa. Similarmente, a base aeronáutica é 85% civil face à 15% destinada ao setor de defesa.

investimentos é, de fato, um fator determinante para seu desempenho, tanto no mercado, como na sua capacidade de desenvolver tecnologias (ENT. A, 2019; RESPONDENTE B, 2019), o que ressoa a opinião dos especialistas. Na opinião das empresas, a rubrica orçamentária destinada para investimentos é baixa e insuficiente, o que desincentiva o setor, tanto para realização de atividades de defesa por parte das empresas já atuantes e de empresas que desejam ou que têm potencial de entrar, como também na contratação de pessoal especializado e na realização de investimentos em PD&I. Como resultado, gera-se um “ciclo desvirtuoso”. (ENT. A, 2019), e o RETID acaba sendo uma questão de segundo plano ou a “ponta do *iceberg*” face ao problema estrutural de falta de incentivo adequado por parte do MD, se colocando até como um dos problemas centrais.

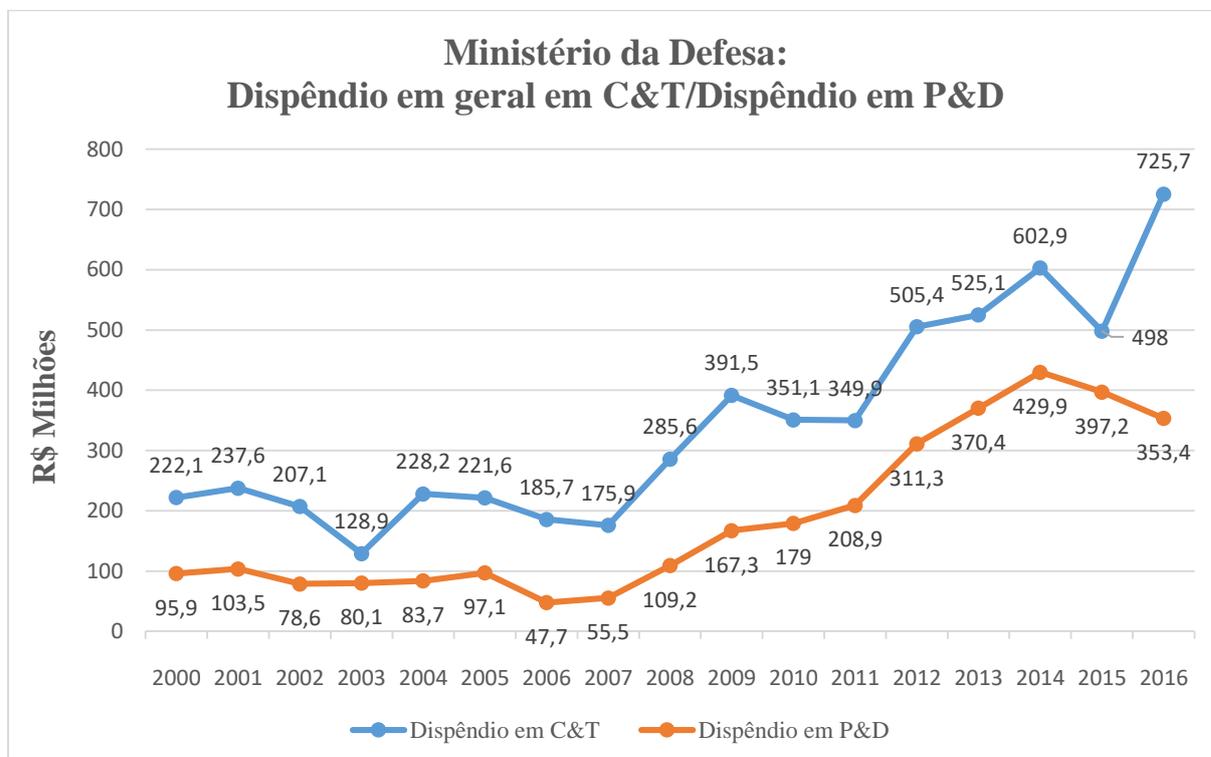
Isso, de fato, pode estar ocorrendo. Conforme visto anteriormente nos Gráfico 4 e

Gráfico 5, a rubrica orçamentária destinada para investimentos – que abrange desde compras e contratos feitos pelas FFAA e também investimento em P&D – é baixa comparada a outras despesas (principalmente gasto com pessoal e encargos sociais), e tem evoluído pouco ao longo do tempo. Isso também corrobora com o primeiro grande entrave (baixa demanda das FFAA e irregularidade de aquisições/contratos) identificado no estudo da ABDI (2018). Em adição, considerando dados do Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações (MCTIC) (ver Gráfico 10), vê-se que o gasto em atividades de ciência e tecnologia (C&T) e, mais especificamente, em P&D, são ainda menores quando comparado com o orçamento do MD destinado a investimentos. De 2000 até 2016, o gasto total respectivamente em cada um foi no total R\$ 5.842,3 bilhões e R\$ 3.168,7 bilhões (correspondendo a aproximadamente 54% do gasto total em C&T). Adicionalmente, o dispêndio em P&D aparenta acompanhar o crescimento do gasto geral em C&T. Porém, chama atenção o período entre 2014 – 2016, em que o gasto cai em 2015, mas volta a subir (atingindo o valor máximo destinado para C&T dispendido pelo MD entre 2000 – 2015), enquanto a parcela destinada à P&D começa a cair subsequentemente a cada ano, em uma tendência de baixa. Portanto, isso reforça a narrativa de falta de investimentos adequados por parte do órgão para com à BID de uma maneira geral (ENT. A, 2019; ENT. B, 2019; RESPONDENTE A, 2019; RESPONDENTE B, 2019)⁸⁷.

⁸⁷ Ainda de acordo com os dados do MCTIC, o MD é o 7º órgão que mais dispende em C&T, correspondendo a 2,1% do gasto total do governo federal – comparativamente, o Ministério da Educação (MEC) e o MCTIC são respectivamente o 1º e 2º, dispendendo 52,8% e 17,2%. Considerando gasto com P&D, o MD é o 5º, representando 1,3% do gasto total do governo federal – comparativamente, o MEC e MCTIC se mantêm em 1º e 2º lugar, dispendendo respectivamente 60% e 16,5% deste gasto total.

Adicionalmente, não é presente a característica de mercado monopsonica de que o Estado custeia P&D (DUNNE, 1995; HARTLEY, 2012).

Gráfico 10 – Gastos do Ministério da Defesa em C&T e em P&D⁸⁸, 2000 – 2016



Fonte: Elaboração própria. Baseado em dados coletados do Ministério de Ciência, Tecnologia, Inovação e Comunicações (BRASIL, 2018a)

Vale ressaltar que ambas empresas foram questionadas acerca se realizam investimentos em PD&I, e o que determina a realização destes investimentos, em que ambas afirmaram que os realizam. A Ares detalha que PD&I é essencial e investe maciçamente nisso, o que é necessário para se ater aos interesses de obtenção de tecnologia mais avançada, visto que seu faturamento é oriundo quase totalmente das FFAA, em específico do Exército. Logo, isso é necessário não somente para o desenvolvimento de novas tecnologias e produtos, mas manter a empresa competitiva face o mercado nacional e internacional. Em adição, a empresa admite que investe em PD&I independente do incentivo fiscal indireto (ROCHA; RAUEN, 2018; ENT. A, 2019). A BCA não provê muitos detalhes acerca este questionamento, mas considerando que a falta de investimentos é um dos problemas centrais da mesma forma que é para a Ares, é

⁸⁸ Relembrando que gasto em P&D está incluso dentro do gasto em C&T.

possível supor que os investimentos privados em PD&I estejam atrelados ao nível de investimento governamental.

Outro problema além de falta de incentivo adequado e irregularidade da demanda por parte das FFAA, é a irregularidade dos pagamentos de alguns contratos⁸⁹, consequência da falta de capacidade orçamentária para investimentos (ENT. A, 2019). Para a Ares, a falta desta capacidade orçamentária torna os contratos sazonais, e isso gera dois problemas: visto que a Ares é subsidiária de uma empresa estrangeira, isso dificulta explicar à matriz o que vai ser fornecido de material em determinado ano, pois depende-se da previsão orçamentária; e, em segundo lugar, há uma burocracia para receber pagamentos, sendo comum haver entre 6 a 7 meses de atraso de pagamentos. Há pagamentos que chegam com anos de atraso⁹⁰ – a Ares, por exemplo, possui um contrato que foi finalizado em 2016 e até então, com aproximadamente três anos, não recebeu (ENT. A, 2019).

Por isso, na perspectiva da empresa, o RETID acaba sendo a ponta do *iceberg*, especialmente no que concerne a geração de fluxo de caixa. Em virtude de a empresa estar sujeita a falta de demanda e ao atraso de pagamentos, o capital estrangeiro tem papel essencial para cobrir a falta de dinheiro no caixa, permitindo que a Ares se mantenha e sobreviva no mercado. Adicionalmente, a empresa aponta que o RETID acaba tendo um efeito amortizador para com este problema, cuja desoneração acaba, em grande medida, sendo utilizada para dar apoio ao pagamento de pessoal, de compra de materiais, dentre outros custos. Após isso, os recursos restantes podem ser destinados para PD&I (ENT. A, 2019).

4.2.2. RETID: Efetividade e ligação com PD&I

Após a discussão de questões de cunho estruturais, foram feitas perguntas relativas ao RETID, tais como, quais são seus pontos positivos e negativos, se houveram dificuldades de

⁸⁹ Este problema não foi relatado pela BCA Têxtil.

⁹⁰ Outro fato curioso apontado pela empresa é a existência de um comportamento de receio em cadeia, em que o fiscal do contrato, o seu chefe, as Forças Armadas, e outros envolvidos têm supostamente medo de pagar a empresa, mesmo ao cumprir devidamente todos os critérios do contrato. Ao mesmo tempo, é inviável para a empresa entrar com ações judiciais ou cobrar juros e multa, visto que as FFAA (em específico o Exército) são seu maior cliente.

adequação e habilitação, se os benefícios fiscais têm auxiliado as empresas a realizarem maiores investimentos privados em PD&I e se o regime tem sido ultimamente efetivo.

A Ares apresentou uma postura mais crítica para com o regime e apontou algumas falhas. Uma falha apontada concerne à legislação em si e a burocracia para registrar um PRODE e PED. Foi relatado que a legislação não é clara e demora para a empresa entender que, na prática, só PED é passível de ser habilitado, conseqüentemente de a empresa acessar o regime por meio do PED registrado (ENT A., 2019). Conforme apresentado anteriormente no Capítulo 3, não basta as PJ ou PJ preponderantemente fornecedora estarem habilitadas ao regime: seus produtos e serviços também devem estar habilitados para serem passíveis de gozar dos benefícios. Em outras palavras, há, na prática, uma dupla habilitação orientada ao produto e serviço que consegue ser cadastrado. Quanto à BCA, a empresa diverge da Ares, e enxerga somente pontos positivos no regime⁹¹.

Para ambas empresas, o processo para ser habilitada junto à Receita Federal⁹² foi simples e não tiveram problemas, porém passar por todo o processo do MD para credenciar seus produtos (ANEXO C – Credenciamento de empresas e classificação de PRODE conforme normatizado pela Portaria Normativa nº86/GM-MD, de 13 de dezembro de 2018 e ANEXO D - Processo Ilustrativo de Credenciamento de ED ou EED, e PRODE ou PED tem sido mais desafiador para a Ares. Ela detalha que é preciso que uma Força Singular adote o item oferecido pela empresa, o qual deve ser testado primeiro⁹³; feito isso, cabe à CMID deliberar, o que é demorado – a empresa possui produtos que estão há 3 anos passíveis de serem PRODE ou PED. De fato, há muitos produtos pré-cadastrados que ainda precisam ser analisados. Conforme consta no Quadro 9, há 2.155 produtos que estão em situação de pré-cadastro, os quais ainda serão analisados pela CMID, logo, vê-se que há uma grande demanda e é muito possível que muitos produtos estejam há anos na espera para serem analisados. Para atender esta demanda, Souza (2019) afirma que é previsto que aumente o número de reuniões por parte da CMID.

⁹¹ A BCA ainda enxerga que a redução tributária seria uma obrigação para um país que deseja se desenvolver (RESPONDENTE A, 2019).

⁹² O enquadramento com a RFB foi um ponto de entrave à utilização do RETID relevante no estudo da ABDI (2018) (ver Figura 4). No entanto, a Ares detalha que seu processo de fiscalização do lado da RFB foi normal, obtendo maior dificuldade com o processo do MD (ENT. A, 2019). Por descuido, este questionamento se ateve somente à RFB. Identificou-se posteriormente que deveria ter se estendido também ao MD, a fim de avaliar se a empresa teve problemas de habilitação por parte deste órgão.

⁹³ Inclusive, a empresa deve arcar com os custos para seu produto ser testado pela Força, caso a mesma não tenha demonstrado um interesse prévio para com o produto. Entretanto, de acordo com a Ares, o valor cobrado não é muito expressivo (ENT. A, 2019).

Há também algumas incongruências no registro de produtos enquanto PRODE ou PED: existem produtos de geração mais antiga (uma geração anterior) classificados como PED, enquanto a sua versão mais atualizada consta como PRODE⁹⁴⁹⁵ (ENT. A, 2019). Estes problemas burocráticos de certificação de produtos é um problema que foi também ressoado no estudo da ABDI (2018), sendo o segundo maior entrave à utilização do regime (ver Figura 4 – Entraves à utilização do RETID: Empresas que **não utilizam, em porcentagem**), e no estudo de Silva (2018).

Quadro 9 - Situação Atual de empresas e produtos cadastrados

| EMPRESAS & PRODUTOS | |
|-----------------------------------|------|
| Empresas Credenciadas como EED | 89 |
| Empresas Credenciadas como ED | 18 |
| Produtos Classificados como PED | 454 |
| Produtos Classificados como PRODE | 66 |
| Produtos em Pré-Cadastro | 2155 |
| Pré-Análise | 13 |
| Em análise cadastro (DEPROD) | 15 |
| Em análise no (CASLODE) | 14 |

Fonte: SOUZA (2019). Obs.: Atualizado em 11/12/2018

Outro problema concerne a questões burocráticas internas do MD e para com a legislação do RETID, o que se soma com os problemas estruturais postos pelo mercado de defesa e da dinâmica de aquisições do MD. Uma primeira falha é a limitação do benefício das empresas preponderantemente fornecedoras para os PEDs produzidos pelas EEDs. De acordo com o Entrevistado B (2019), o RETID está direcionado para as empresas que são fornecedoras finais (na prática, EEDs), e para a Ares houve um *lobbyismo* por parte das EEDs para com o

⁹⁴ A empresa também afirmou que, no período do começo do funcionamento do RETID, em meados de 2014, houve uma grande quantidade de registros de empresas e produtos (ver, ANEXO A – Relação geral de EDs e EEDs credenciadas, Quadro 14) que a maioria das empresas foram registradas em 2014), o que ao longo do tempo diminuiu drasticamente, pois a CMID não estava conseguindo ter o devido controle e não estaria catalogando os itens PRODE/PED corretamente (ENT. A, 2019). Então, algumas inconsistências aconteceram por conta deste motivo.

⁹⁵ De acordo com a empresa, ela possui ao menos a vantagem de ter alguns itens já adotados pelo Exército, antes do RETID entrar em vigor, o que facilitou o processo como um todo para a empresa.

MD, no que diz respeito a concepção dos critérios (ver Capítulo 3) da legislação que definem como as empresas poderão receber o benefício (ENT. A, 2019). Nesse sentido, a forma como os critérios foram concebidos faz com que as EEDs sejam o único e exclusivo contato com o MD, de maneira que as EDs nunca forneçam diretamente ao MD – ou seja, as coloca em uma condição de fornecedor direto para uma EED, que por conseguinte, fornece ao MD. Adicionalmente, deve-se fornecer integralmente, ao menos dentro de um ano, à EED para a ED manter-se habilitada⁹⁶ (ENT. A, 2019). Portanto, pode-se dizer que este *lobbyismo* sinaliza para evidências de *revolving door* e de barreiras de entrada mercadológicas (DUNNE, 1995), dentro do mercado de defesa brasileiro.

No que concerne a efetividade do regime e se o incentivo fiscal promove mais investimento em PD&I para as empresas da BID empresas, as opiniões foram mais divergentes. O Respondente A afirma que o regime não é efetivo face à baixa aderência das empresas, tanto quanto não crê que gere estímulos em investimento privado em PD&I (RESPONDENTE A, 2019). Ele adiciona que, de uma forma geral, o grau de inovação de parte significativa das empresas brasileiras é baixo, mas as empresas do segmento de defesa tendem a ser mais inovadoras por ser um setor de maior intensidade tecnológica, com destaque ao setor aeroespacial. Entretanto, a sua capacidade de inovação está associada ao poder de compra e da capacidade de planejamento do MD (no que tange a previsibilidade e regularidade de encomendas), e também de oportunidades de exportação. Por fim, reforça que a rubrica para investimentos é inadequada e insuficiente para estimular uma demanda regular (RESPONDENTE A, 2019).

Diferentemente do Respondente A (2019), o Entrevistado B (2019) não afirma que o RETID não é efetivo, mas afirma que seu impacto foi pequeno e limitado, especialmente para as empresas que atuam também no mercado de segurança, visto que o RETID só incide em produtos e serviços militares. O RETID, então, pode auxiliar em reduzir um pouco os custos, mas está de acordo com o Respondente A quanto a problemática da demanda por parte do governo, em que o regime provê mais uma pequena compensação do que realmente um incremento significativo na receita e de estímulo à investimento em PD&I (ENT. B, 2019). Outro ponto levantado é que a além da carga tributária do Brasil ser alta, o tipo de imposto é

⁹⁶ A Ares afirmou que está buscando se tornar uma EED, em que para isso seria necessário fazer uma alteração societária. No entanto, a empresa foi questionada se acredita se essa mudança para status de EED traria mais benefícios fiscais, e foi informado que não. Porém, o que vai mudar é que a empresa ao realizar vender diretamente com as FFAA, ela poderá obter o benefício sem ter que fornecer para uma EED (ENT. A, 2019), cujo benefício, pela legislação, concede redução da suspensão para alíquota zero (quando a venda é direta para o MD/FFAA).

regressivo, ou seja, taxa a indústria em várias etapas, além de que os produtos de caráter bélico possuem uma faixa diferenciada demasiadamente alta (ENTRESVISTADO B, 2019).

Adicionalmente, o Entrevistado B (2019) diverge do Respondente A (2019) quanto a uma tendência de um perfil mais inovador das empresas que atuam no ramo da defesa⁹⁷. O Entrevistado B (2019) afirma que há casos em que empresas fazem um processo de engenharia reversa, ou seja, não se cria algo totalmente novo para o mercado, mas tenta-se reproduzir tecnologias que já foram desenvolvidas no exterior. Associado a isso, o Entrevistado B (2019) ressalta que é muito caro investir em C&T, assim como *offset* não necessariamente é importante para as empresas, pois exige uma contrapartida por parte delas e é um processo caro. Tudo isso leva a não existência de projetos radicais e transformadores por iniciativa própria das empresas. Isso talvez possa ocorrer em projetos específicos com recursos oriundos das FFAA em que as empresas atuam como co-participantes e tem uma demanda garantida ou prometida – e que não necessariamente acontece (ENT. B, 2019).

Quanto as opiniões das empresas, ambas sinalizam positivamente para sua efetividade, porém sob a ressalva de que seu impacto é limitado (ENT. A, 2019; RESPONDENTE B, 2019). Para a BCA⁹⁸ contribui em maiores investimentos privados em PD&I para PRODE/PED (existentes ou na criação de novos), porém, a desoneração percentual é muito reduzida, visto que proporcionalmente o seu faturamento no mercado de defesa em relação ao civil é pequeno. Com efeito, o impacto da desoneração do RETID é conseqüentemente pequeno para a BCA (RESPONDENTE B, 2019).

Na opinião da Ares, mesmo em face dos problemas apresentados, ela acredita que o RETID é efetivo e é condição *sine qua non* para a indústria de defesa no país sobreviver (ENT. A, 2019), porém também com algumas ressalvas. Pode-se resumir da seguinte forma: conforme dito anteriormente, a desoneração⁹⁹ possibilita a diminuição de custos para a empresa, especialmente de materiais importados, o que se traduz em maior medida para apoio a custeio (face aos problemas estruturais de baixa demanda, irregularidade de pagamentos, *lobby*) e o que sobra pode ser ou não utilizado em atividades de PD&I. Na realidade, o processo de decisão para se investir nestas atividades está quase totalmente descasado com a maior sobra de dinheiro

⁹⁷ O Entrevistado B não discute especificamente o setor aeroespacial.

⁹⁸ A BCA possui isenção de IPI pelo RETID. A empresa também possui redução de ICMS, mas isso já foge do escopo do regime.

⁹⁹ Os entrevistados acreditam que a soma das desonerações pode chegar a 20% de redução para a empresa (ENT. A, 2019). Entretanto, não souberam informar o quanto desta desoneração se destina à P&D e/ou inovação, não sendo possível para eles relacionar a desoneração com investimento nestas atividades (ENT. A, 2019)

em caixa, estando mais associado ao que o Exército (seu cliente principal) está mais disposto a comprar, juntamente com o orçamento disponível para o ano corrente. Em outras palavras, se o governo tem mais orçamento e manifesta interesse de compra, a empresa investe mais – se não, a empresa investe menos. Adicionalmente, quando questionada se o RETID¹⁰⁰ contribui em maiores investimentos privados em PD&I para PRODE/PED (existentes ou na criação de novos), a empresa afirmou que sim, porém, a desoneração percentual é muito reduzida, visto que proporcionalmente o seu faturamento no mercado de defesa em relação ao civil é pequeno. Com efeito, o impacto da desoneração do RETID é conseqüentemente pequeno (ENT. A, 2019).

Um dado curioso apontado pela empresa é que há uma legislação paralela ao RETID que permite à empresa obter desoneração, inclusive no mesmo valor percentual que a empresa obtém com o regime (em torno de 20%). A Lei nº 10.865/2004 concede alíquota 0 para PIS e Cofins de venda e importação; e a Instrução Normativa nº 112/2001 concede isenção de IPI sobre material bélico quando adquirido pelas FFAA (ENT. A, 2019¹⁰¹). Portanto, em termos de carga tributária, o efeito é o mesmo.

Entretanto, a empresa alerta que este é um caso específico da empresa (não sabendo se ocorre com outras empresas), pois a empresa possui 90% em cima de um produto (não especificado), o qual se adequa ao regramento desta legislação paralela para recebimento dos benefícios (ENT. A, 2019). Ademais, após verificação desta legislação paralela¹⁰², viu-se que estes benefícios se atêm a certos tipos produtos, ou seja, além de não abranger todos tipos de produtos bélicos (assim como peças e matérias destes tipos de produtos), não inclui serviços. Em outras palavras, a legislação paralela pode servir particularmente para a Ares e outras empresas que se enquadram nos benefícios desta legislação, enquanto o RETID é mais abrangente no sentido de inclusão de itens passíveis de receberem o benefício, incluindo produtos, serviços e até, em menor medida, aluguel de máquinas e equipamentos (BRASIL, 2013b; BRASIL, 2014).

¹⁰⁰ A BCA possui isenção de IPI pelo RETID. A empresa também possui redução de ICMS, mas isso já foge do escopo do regime.

¹⁰¹ Posteriormente à entrevista, foi encaminhado ao pesquisador informações explicando brevemente esta legislação paralela.

¹⁰² Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2004/Lei/L10.865.htm. e <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=14745>. Acesso: 20 de jun. 2019.

4.2.3. Sugestões direcionadas para o RETID

Foram apresentadas algumas sugestões de melhoria ao regime. Na prática, obteve-se apenas sugestões das empresas, em maior medida da Ares, enquanto a BCA Têxtil apresentou apenas uma sugestão. Quanto aos especialistas, suas sugestões se atinham mais à estrutura burocrática do MD, em especial no que concerne seu planejamento orçamentário e de aquisições, o que será abordado no próximo subtópico.

A começar por sugestões direcionadas aos problemas de cunho mais burocrático, a Ares apontou para a necessidade de diminuição de burocracias para análise de produtos por parte da CMID e refletir sobre mecanismos que a auxiliem para tornar mais célere o processo de cadastro e deliberação, abrangendo o máximo de itens possíveis e dando uma certa prioridade aos itens que foram ou são utilizados em contratos das Forças Armadas, os quais ainda não foram catalogados. Também sugeriu a revisão do critério de número de votos majoritários de acionistas brasileiros (de 2/3 face aos acionistas estrangeiros), o qual não deveria ser o critério determinante para que a empresa seja considerada como estratégica de defesa. Para a empresa, o critério é burocrático, mas pouco efetivo¹⁰³. Em face disso, sugere a elaboração de outros critérios, como potencial de contrato e/ou potencial de comercialização futura (ENT. A, 2019), visto que alguns produtos podem ser de interesse das FFAA e isso se estende aos insumos necessários da cadeia produtiva para a criação do PED. Por fim, sugere que a lei fosse rescrita, de maneira que simplifique seu entendimento, principalmente quanto aos critérios para as empresas se tornarem ED ou EED e de como podem receber os benefícios (ENT. A, 2019). A simplificação da legislação também foi um ponto de sugestão apresentado pelas empresas sondadas no estudo da ABDI (2018).

Houve também sugestões de ampliação da abrangência do regime. A começar pela BCA, a empresa acredita que o RETID deveria se estender para as forças de segurança pública (RESPONDENTE B, 2019), o que seria vantajoso para a empresa, visto sua concentração de faturamento no mercado civil. Similarmente, o Entrevistado B propõe pensar em sistemas tributários que sejam mais progressivos, a fim de abranger a dimensão de faturamento civil das empresas. Tais sugestões se alinham com a primeira maior demanda e sugestão mais recorrente no estudo da ABDI (2018), que é justo a extensão do RETID para o mercado de segurança

¹⁰³ A empresa também afirma que há empresas registradas como EED que não possuem sequer PRODE ou PED registrados.

(segurança pública estadual e federal e segurança privada), ou seja, abrangendo o mercado de defesa e segurança (ABDI, 2018).

No quesito tributário, a Ares propõe a inclusão do imposto sobre importação (II), porém reconhece que é pouco factível de ocorrer. Isso porque o II ele tem um caráter extrafiscal e também de salvaguardar o mercado interno, a fim de evitar que se importe muitos produtos do exterior em detrimento ao mercado brasileiro. No entanto, questionou-se a Ares se seria factível se o RETID incluísse o II com redução parcial¹⁰⁴ dentro de algum critério e/ou exigência, por exemplo, a empresa dar como contrapartida maior porcentagem de investimento privado em PD&I ou tributação reduzida de insumos necessários para realizar este tipo de atividade – nesse caso, torna-se factível a inclusão do II (ENT. A, 2019).

4.2.4. Possíveis alternativas além do RETID e sugestões de cunho estrutural

Por fim, as empresas e especialistas foram questionados acerca possíveis alternativas de apoio em termos de políticas públicas para a BID, além do RETID. Um primeiro conjunto de sugestões envolve a criação e/ou promoção de mais parcerias de desenvolvimento tecnológico, por meio de iniciativa do poder público com a iniciativa privada¹⁰⁵, dando destaque promoção de financiamento por parte do Banco Nacional do Desenvolvimento (BNDES) e da FINEP, ou outras formas de financiamento público (ENT. A, 2019). De fato, tais órgãos possuem um histórico positivo na promoção de atividades de inovação através de programas de financiamento e subvenção, tendo sido importantes para boa parte das empresas realizarem atividades de inovação (LESKE, 2015). Adicionalmente, foi apontado a necessidade de maior envolvimento das Instituições de Ensino Superior (IES) e centros de pesquisa a fim de obter um impacto tecnológico mais efetivo (ENT. B, 2019). É ressaltado que programas como Pró-

¹⁰⁴ Desta forma, o Estado ainda poderia ter controle dos produtos que entram.

¹⁰⁵ A empresa relata que teve experiências positivas com esse tipo de parceria. Um dos seus produtos principais é oriundo de relações assim. Por volta de 80% do investimento é privado da empresa e uma condicionante é que o Exército detivesse a propriedade intelectual do produto, sob a promessa de realização de contratos futuros. Mesmo que o financiamento público tenha sido menor em detrimento do privado, isso foi uma experiência vantajosa para a empresa.

Defesa¹⁰⁶ e Pró-Estratégia¹⁰⁷ têm contribuído em aproximar mais as Instituições de Ensino Superior (IES) e dado mais incentivo a pesquisa na área de defesa, logo, sua ampliação pode promover esta maior aproximação e contribuir para com o objetivo de desenvolvimento tecnológico na área de defesa e segurança.

Outra sugestão, apresentada pela Ares, concerne aumentar os benefícios de redução da alíquota do imposto de renda de pessoa jurídica (IRPJ) dos custos com desenvolvimento tecnológico (ENT. A, 2019). Nesse quesito, poderia se discutir a adição de itens específicos de estímulo à PD&I militar dentro do rol de benefícios (ver No entanto, uma outra avaliação de impacto aponta que embora a desoneração adicional mais recente (entre 2010 a 2015) tenha sido vultuosa, isso não repercutiu em maiores investimentos privados em PD&I pelas empresas brasileiras – na realidade, gerou-se uma ligeira diminuição no gasto privado total em P&D em face ao que teria ocorrido sem os maiores gastos do governo em desonerações (ROCHA; RAUEN, 2018).

Na realidade, as políticas públicas de incentivo apenas promoveram alívio fiscal à atividade de PD&I, a qual já seria executada pelo setor privado independentemente dos incentivos (ROCHA; RAUEN, 2018, p. 30). Por fim, os autores não defendem a extinção ou dar continuidade a algum instrumento específico, mas sugere reequilibrar o *mix* de políticas públicas destinadas à inovação (Id., p. 30).

Quadro 4 da Lei do Bem¹⁰⁸, visto que já trata essa matéria. Por fim, a BCA sugeriu a adoção de um percentual obrigatório de investimentos no setor de segurança¹⁰⁹ e defesa (RESPONDENTE B, 2019).

Quanto aos especialistas, estes apresentaram considerações de caráter mais abrangente. Uma delas seria pensar a estrutura da BID, incentivando a competitividade e produtividade nas

¹⁰⁶ Programa de Apoio ao Ensino e à Pesquisa Científica e Tecnológica em Defesa Nacional (Pró-defesa), iniciativa conjunta do MD e da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES). Para mais informações, ver: <https://www.defesa.gov.br/ensino-e-pesquisa/defesa-e-academia/pro-defesa>.

¹⁰⁷ Programa de Apoio ao Ensino e à Pesquisa Científica e Tecnológica em Assuntos Estratégicos de Interesse Nacional (Pró-Estratégia), iniciativa conjunta da Secretaria de Assuntos Estratégicos (SAE) da Presidência da República e CAPES. Para mais informações, ver: http://www.eb.mil.br/todos-os-avisos/-/asset_publisher/nEIT00TYrefc/content/programa-de-apoio-ao-ensino-e-a-pesquisa-cientifica-e-tecnologica-em-assuntos-estrategicos-de-intere.

¹⁰⁸ A empresa afirmou que consegue obter por volta de 20% desse tipo de benefício. Ainda que não tenha se detalhado, pode-se supor que seja 20% de dedução sobre IRPJ e CSLL dos custos efetuados com PD&I.

¹⁰⁹ Fala-se de forma geral, sem especificar se é somente para segurança pública ou privada, ou ambas.

empresas, e cobrando como contrapartida produtividade por parte delas (ENT. B, 2019); buscar apoiar o empresário, demonstrando os requisitos necessários para atuar no mercado internacional, a fim de estimular uma visão competitiva de inserção global, visto que internamente não é possível se sustentar por conta da baixa demanda (ENT. B, 2019); implementar gradualmente um modelo de aquisições de defesa único, permitindo ao MD um controle integrado das necessidades e prioridades que melhor se adequem as condições orçamentárias da pasta. A criação de uma Assessoria Especial de Planejamento por Capacidades dentro do Estado-Maior Conjunto das Forças Armadas (EMCFA), que seja posteriormente implementada no MD, poderá ser um passo inicial, a qual pode aperfeiçoar o poder de compra e de planejamento das encomendas no segmento de defesa (SILVA, 2016; RESPONDENTE A, 2019); e ter uma visão sistêmica que busque “arrastar” a cadeia produtiva, sem pensar na indústria de defesa isoladamente (ENT. B, 2019).

Por fim, o Entrevistado B (2019) aponta que o MD sozinho não é capaz de fazer uma política de desenvolvimento industrial e tecnológico, ressaltando a importância de parcerias e iniciativas conjuntas, como já desenvolvidas com a FINEP/MCTIC, CAPES/MEC, ABDI, IPEA, dentre outros. Portanto, é necessária uma política abrangente de Estado que priorize a implementação de uma política de inovação, não se restringindo a searas específicas, como o setor de defesa, a fim de criar uma estrutura produtiva voltada para a atividade inovativa. O Entrevistado B (2019) aponta que a inovação tem sido o motor de desenvolvimento nos países desenvolvidos, sendo através do processo de inovação que as empresas tentam melhorar e conseguir espaços ou nichos de mercado, o que pode culminar na criação de um produto que se torne indispensável, o que gera conseqüentemente todo um “arrasto tecnológico”. Atualmente, é difícil que ocorra no Brasil tamanho processo inovativo, em virtude de o empresariado ter um baixo perfil inovador. Por isso, para o Entrevistado B (2019), é mister que o Estado assuma um papel de liderança e de apoio junto às empresas.

4.2.5. Resumo e diagnóstico parcial do RETID

As evidências trazidas ao longo deste trabalho apontam que o RETID, durante o período de 2012 – 2019, foi eficaz, visto que as empresas podem e, de fato, conseguem obter o benefício; mas que é pouco efetivo, cuja baixa aderência por parte das empresas cadastradas ao longo do

tempo é um forte indicador inicial da sua baixa efetividade. Nesse sentido, diferentemente do que considera Silva (2018), o RETID não entra em perfeito alinhamento com os objetivos postulados na END. Na realidade, pouco se alinha. Considerando os estudos analisados (ABDI, 2018; SILVA, 2018) e os depoimentos dos participantes (ENT. A, 2019; ENT. B, 2019; RESPONDENTE A, 2019; RESPONDENTE B, 2019), sua legislação e a burocracia de habilitação (de empresas e produtos), como também da própria estrutura do MD, foram apontados como os maiores pontos de entrave, podendo até considera-los barreiras de entrada procedimentais (DUNNE, 1995). Na realidade, o RETID acaba reforçando este tipo de barreira ao impor uma série de condicionantes para as empresas que não são EEDs obterem os benefícios fiscais, visto que devem preponderantemente fornecer a um PED finalístico de uma EED, ao mesmo tempo que, na prática, não conseguem fornecer diretamente ao MD (ENT. A, 2019; ENT. B, 2019).

Isso está associado a divisão entre empresas EDs e EEDs. Tal divisão pode fazer sentido para o Estado selecionar “campeãs nacionais” e dá-las atenção especial para projetos estratégicos das FFAA por meio de facilidades com licitações (HARTLEY, 2012), mas no caso do RETID isso pode não estar sendo positivo, já que se busca estimular o mercado, fazer com as empresas sejam mais competitivas. Na realidade, o RETID acaba se direcionando, em grande medida, para as empresas finalísticas. Se há uma busca por empresas que podem ser possíveis fornecedoras futuras, os critérios de acesso para não-EEDs (sejam empresas nacionais ainda não catalogadas ou aquelas com maior composição de capital estrangeiro) mina essa busca pro empresas e incentivos ao mercado nacional – conseqüentemente, afeta o desenvolvimento tecnológico. É preciso entender que o MD e FFAA se beneficiam com *spin-in*, e têm se beneficiado mais disso ao redor do mundo. Ao limitar, perde-se a oportunidade de ter acesso a fornecedores que, por mais que operem em maior medida no mercado civil, podem utilizar sua capacidade industrial e tecnológica para realizar projetos de interesse das FFAA. A Embraer é um exemplo disso, conforme comentado no Capítulo 2.

Associado a isso, viu-se que o RETID foi formatado para operar dentro somente do mercado de defesa. No entanto, há evidência de um movimento cada vez mais gradual para o mercado civil (LESKE, 2015; 2018; ENT. B, 2019; RESPONDENTE A, 2019), sendo fortemente sugerido que o regime, de fato, se adequa para possibilitar às empresas a operarem no mercado de defesa e segurança (ABDI, 2018; ENT. B, 2019; RESPONDENTE A, 2019; RESPONDENTE B, 2019). Ademais, a não clareza da legislação gera segurança jurídica para as empresas (ABDI, 2018), o que juntamente a burocracia da dupla habilitação focada no

produto cadastrado têm sido uma das, se não a maior razão para as empresas não buscarem usufruir do regime (ABDI, 2018; ENT. A, 2019).

Além disso, viu-se que há questões estruturais da BID, seu mercado e a burocracia e planejamento de aquisições do MD e FFAA acabam que por minar o potencial do RETID. Por mais que se considere o mercado não monopsônico de defesa e segurança brasileiro (ENT. B, 2019), o mesmo aparenta ser iliberal em substancial medida (MARKUSEN, 2004) e é ainda pequeno, pouco competitivo e restrito (ENT. B, 2019; RESPONDENTE, A, 2019). O MD e FFAA além de impor algumas barreiras de entrada (DUNNE, 1995), são clientes principais para muitas empresas, as quais ficam sujeitas a contingenciamentos orçamentários, pouco investimento e irregularidades de demanda. Nesse sentido, a falta de investimentos orçamentários adequados por parte do MD, atrapalha tanto o desempenho do RETID, como também da BID na sua totalidade.

No que diz respeito à possibilidade dos incentivos fiscais do RETID contribuírem para o desenvolvimento tecnológico independente nos termos da END, buscou-se analisar isso majoritariamente através de informações prestadas pelas empresas usuárias dos benefícios acerca seus investimentos em atividades de PD&I. As duas empresas analisadas afirmam que a desoneração pode sim se traduzir em mais investimentos privados em atividades de PD&I, porém isso é limitado para ambas empresas: 1) para a BCA é limitado porque maior parte do seu faturamento é no mercado civil, logo a desoneração se restringe a um portfólio de produtos específicos e os benefícios só funcionam se se destinarem somente ao mercado defesa (não incluso o mercado de segurança (RESPONDENTE B, 2019); 2) para a Ares a desoneração pode ajudar, mas é o montante que sobra após a empresa ter liquidado outros gastos, como pessoal, energia, insumos e outras despesas. Considerando que o faturamento da empresa é quase totalmente oriundo do mercado de defesa, ela está sujeita à sazonalidade de contratos e precisa lidar com irregularidades de pagamentos por parte do seu cliente principal (Exército). Como consequência, os recursos economizados são utilizados primordialmente para garantir a sobrevivência e funcionamento da empresa enquanto não recebe o pagamento ou não executa contratos. No fim das contas, o determinante principal, que leva a empresa optar por investir mais em PD&I é a demanda das FFAA (ENT. A, 2019).

Finalmente, com base em todas as informações analisadas (ABDI, 2018; SILVA, 2018; ENT. A, 2019; ENT. B, 2019; RESPONDENTE A, 2019; RESPONDENTE B, 2019), e considerando a conjuntura da BID e seu mercado, o Quadro 10 busca apontar os problemas

identificados e trazer recomendações e possíveis soluções de melhoria para o regime. É importante ressaltar que mesmo que as recomendações e soluções sejam adotadas totalmente ou parcialmente, é de fundamental importância a realização de esforços de monitoramento e avaliação do RETID. Isso envolve estipular indicadores quantificáveis, como número de empresas que usufruem do regime, número de vezes que ele foi utilizado em aluguel, vendas, exportações e importações ao longo do tempo, faturamento das empresas, investimento privado em PD&I¹¹⁰

Adicionalmente, é igualmente necessário manter contato contínuo com as PJs beneficiárias, e somar esforços com outros órgãos ou agências, como a RFB, FIEP, ABID e/ou outras organizações, para, por exemplo, avaliar se o gasto tributário¹¹¹ do RETID tem gerado externalidades positivas, como aumento da arrecadação oriunda das empresas a medida que sua receita aumenta e/ou gerado mais emprego, renda e desenvolvimento tecnológico para com toda cadeia produtiva envolvida na fabricação dos produtos ou na prestação de serviços.

¹¹⁰ Uma avaliação de impacto do RETID poderia, por exemplo, avaliar se os incentivos fiscais, de fato, causam aumento no faturamento da empresa, sendo possível mensurar o quanto que impacta percentualmente.

¹¹¹ De acordo com a RFB, “gastos tributários são gastos indiretos do governo realizados por intermédio do sistema tributário, visando a atender objetivos econômicos e sociais e constituem-se em uma exceção ao sistema tributário de referência, reduzindo a arrecadação potencial e, conseqüentemente, aumentando a disponibilidade econômica do contribuinte”. (BRASIL, 2017, p. 9)

Quadro 10 – Problemas identificados, propostas de soluções e contrapartidas por parte das empresas

| Dimensões de problema | Problemas Apontados | Recomendação/Solução | Contrapartida Empresarial |
|--|--|--|---|
| <p><i>Burocracia de habilitação e usufruto</i></p> | <ul style="list-style-type: none"> • Legislação ainda confusa e pouco clara; | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Revisão e simplificação da legislação. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Não se aplica. Isso é de maior responsabilidade do MD. |
| | <ul style="list-style-type: none"> • Excesso de burocracia e dupla habilitação de empresa e produto, o que pode dificultar a entrada de novas empresas no mercado | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ver meios de tornar mais célere o processo de habilitação; ➤ Estudar a viabilidade de adotar um sistema único para receber o cadastro de empresas e produtos. Poder-se-ia juntar o SisCaPed e o SISCAT-BR; <ul style="list-style-type: none"> ○ Incluir a catalogação de serviços, com base no sistema OTAN; ➤ Adoção de um projeto global e não um processo para cada parte do projeto: <ul style="list-style-type: none"> ○ Em que pese, desonerar os insumos necessários para a produção finalística. | |
| | <ul style="list-style-type: none"> • Descrição do objeto em editais de licitação divergente da registrada pelo MD para aquisições de PRODE/PED | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Alinhar ambas as descrições. | |
| | <ul style="list-style-type: none"> • Não existência de cláusula adicional em editais garantindo a incidência do RETID para as empresas participantes | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Criar cláusulas e descrever quais tributos serão desonerados dentro do produto desejado por parte das FFAA. | |
| <p><i>Crítérios de acesso aos benefícios</i></p> | <ul style="list-style-type: none"> • Necessidade de empresas serem preponderantemente fornecedoras | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Extinguir a necessidade de empresas “não-EED” precisarem fornecer exclusivamente para EED, as permitindo fornecer diretamente para FFAA, MD e entre si. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Sem sugestão de contrapartida. |
| | <ul style="list-style-type: none"> • Limitador de 70% da receita de vendas e exportações | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Extinguir o limitador ou ao menos reduzi-lo. <ul style="list-style-type: none"> ○ Caso não seja extinto, avaliar o quanto pode-se reduzir. Uma sugestão seria a redução pela metade deste limitador (35%) para avaliar se aumenta a aderência ao regime. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Sem sugestão de contrapartida. |
| | <ul style="list-style-type: none"> • Empresas estabelecidas no Brasil, mas que não possuem 2/3 dos acionistas brasileiros; | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Flexibilização de acesso ao regime. Poder-se-ia desenvolver critérios avaliativos como potencial de contratações futuras; ➤ Flexibilização para empresas que realizam <i>offset</i>, seja com outra empresa, ICT e/ou com as FFAA. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ As empresas devem garantir às FFAA o fornecimento em caso de conflito. Para isso, é necessário estudar meios contratuais para tal garantia. |

| Dimensões de problema | Problemas Apontados | Recomendação/Solução | Contrapartida Empresarial |
|--|---|---|---|
| <i>Abrangência de mercado e benefícios</i> | <ul style="list-style-type: none"> • Focado somente ao mercado de defesa; | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Extensão para o mercado de segurança pública (federal, estadual e municipal) e privada. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Dar prioridade às encomendas das FFAA, quando houver. |
| | <ul style="list-style-type: none"> • Não permitir acesso às empresas optantes pelo regime de Lucro Presumido | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Permitir acesso às empresas que optam pelo regime de Lucro Presumido. ➤ Avaliar a possibilidade de também enquadrar empresas optantes pelo Simples Nacional; | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Sem sugestão de contrapartida. |
| | <ul style="list-style-type: none"> • Não se aplica. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Abranger o Imposto sobre Importação e associá-lo a investimentos privados em PD&I. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Criar faixas de redução da alíquota: quanto mais a empresa investir ou desenvolver esse tipo de atividade, mais redução poderá obter. |
| | | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Avaliar a redução de encargos trabalhistas: | <ul style="list-style-type: none"> ➤ De forma similar, tal redução poderia estar associada à contratação de pessoal para atividades de PD&I. |

Fonte: Elaboração própria. Feito com base em dados da ABDI (2018), Silva (2018), Entrevistado A (2019) e Respondente B (2019).

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O caminho para atingir um grau cada vez maior de autonomia é longo, contínuo e custoso, podendo-se até considerar praticamente impossível em termos de plenitude (BRAUER, 2007), devido às especificidades de equipamentos e materiais de defesa. Seu desenvolvimento é demorado e à medida que que ao redor do mundo os sistemas de defesa continuam a se aprimorar, os custos tendem a subir (DUNNE, 1995; HARTLEY, 1995; HARTLEY, 2012). Portanto, tecnologias de defesa são um gasto tanto quanto são um investimento. São um gasto porque os retornos, de um ponta de vista macroeconômico, ainda que possíveis, são incertos e possivelmente restritos – principalmente ao considerar a dificuldade de empresas de defesa nacionais (EEDs e EDs) conseguirem ser ou se manterem competitivas no mercado internacional; e simultaneamente são um investimento, pois permite que o país aumente gradualmente a capacidade do país se defender, aumentando sua capacidade de dissuasão.

Com efeito, é incumbida à BID brasileira a árdua tarefa de fornecer quantitativamente, no que concerne desenvolver uma capacidade latente de produção de determinados quantitativos de equipamentos, material e insumos para caso as hipóteses de conflito se tornem reais, como o próprio esforço bélico; e também qualitativa, que tem sido o maior foco do MD e FFAA desde 2005 com a primeira PND, cujo objetivo maior é obter uma BID capaz de desenvolver tecnologias para uso militar de maneira autônoma. Entretanto, conforme visto ao longo do trabalho, há uma série de desafios externos, como cerceamento tecnológico e inserção competitiva dentro do mercado internacional de armas; e internos, como investimentos insuficientes para o setor e a demanda sazonal das FFAA. Para atacar estes problemas, pode-se destacar esforços, como o PAED, estabelecimento de parcerias internacionais priorizando acordos de *offset*, e o próprio RETID. Os dois primeiros galgaram avanços para alguns projetos prioritários das FFAA, enquanto alguns pouco avançaram ou estão suspensos (SILVA, Antônio, 2015; SILVA, Peterson, 2015; SILVA, 2016; SILVA; PEDONE, 2017; RESPONDENTE A, 2019), porém já foram bem disseminados na literatura de estudos de defesa, e ainda estão sendo. Há ainda pouca atenção para o tema do RETID, sendo este um dos motivos para analisá-lo.

Buscou-se, portanto, agregar aos esforços já empreendidos pela ABDI (2018) e Silva (2018) na compreensão do RETID e de sua efetividade. Também buscou ir além, em que pese

averiguar se o regime tem contribuído no desenvolvimento de capacidades tecnológicas independentes, conforme pedem os principais documentos oficiais (PND e END). Apesar de dificuldades de obtenção de dados e informações por parte dos agentes sondados, e de não ser possível realizar inferências gerais (sob uma perspectiva de rigor metodológico), foi possível obter evidências substanciais que apontam para uma efetividade baixa e limitada do RETID, conseqüentemente pouco contribuindo para o desenvolvimento tecnológico na BID.

No primeiro semestre de 2019, há certeza de pelo menos duas empresas estarem utilizando o regime, em que talvez mais duas possam estar utilizando. Dentro de um universo que conta com pelo menos 107 empresas credenciadas (ver Quadro 14), a baixa aderência, por si só, além de ser um forte indício de baixa efetividade do regime, dificulta o emprego de métodos de avaliação de políticas públicas. O problema já se inicia na ausência de objetivos claros, conforme apontado no início do Capítulo 3, em que não se tem um objetivo escrito do que se pretende com os incentivos. O mais próximo a isso seria inibir os “riscos do imediatismo mercantil” e assegurar a regularidade das compras públicas (BRASIL, 2008; BRASIL, 2011; BRASIL, 2012a), mas não se sabe ao certo o que seria tal imediatismo, tão pouco viu-se que a regularidade de compras públicas depende mais da capacidade orçamentária do MD para tal, tanto de planejar melhor o gasto de aquisições, preferencialmente fazendo mais uso de um sistema conjunto de aquisições (SILVA, Peterson, 2015; 2016; RESPONDENTE B, 2019), como também em aumentar a rubrica de investimentos do orçamento.

Logo, o objetivo do RETID deve se desassociar disso, pois as empresas dependem da capacidade de aquisição das FFAA, o que ultimamente afeta o regime. É preciso dar mais autonomia para que o regime possa funcionar, por isso a proposta de estender o regime para o mercado de segurança é tão ressoado pelas empresas (ABDI, 2018; ENTREVISTADO B, 2019; RESPONDENTE A, 2019; RESPONDENTE B, 2019). Tal proposta poderia ser ao menos experimentada por um período determinado a fim de averiguar se aumenta o número de empresas aderindo ao regime, e, se, de fato, for objetivo das FFAA e do MD, averiguar se isso pode contribuir para o desenvolvimento de tecnologias de interesse das FFAA. O RETID, portanto, tem potencial de ser um instrumento que otimize o *spin-in*, ou seja, as empresas podem desenvolver novas tecnologias para os mercados de segurança pública e privada (que são maiores e mais competitivos, conforme visto no Gráfico 9) com potencial de uso pelas FFAA (tecnologias de uso dual), ou até colocar à disposição insumos que possam ser necessários para a produção de PRODE e PED.

Ainda que não seja o caso do mercado de segurança pública, deve-se usar mais uma vez a Embraer para sustentação argumentativa. Além de ser uma EED que não faz uso do RETID, possui um faturamento no segmento de defesa inferior a 12% (G1, 2019), sendo os demais 88% oriundos do mercado civil. Ainda assim, é uma empresa crucial para a execução dos projetos prioritários da FAB, e fornecedora essencial de sistemas de defesa de alta tecnologia (KC-390 e, futuramente, os GRIPEN-NG) para a FAB – ou seja, fornece tecnologia moderna e garante operabilidade para a Força¹¹². Portanto, é factível a possibilidade de estender o RETID para o setor de segurança, ao menos para fins experimentais.

Entretanto, viu-se que há questões estruturais que envolvem o sistema nacional tributário e o orçamento de defesa, que inexoravelmente afetam o desempenho do RETID, destacando-se a relação entre MD, Forças Armadas, BID e mercado de defesa. Independentemente do que seja criado futuramente, o MD deveria se atentar em buscar e/ou desenvolver instrumentos que estimulem a competitividade, produtividade e inovação para com o setor. Pela forma que o orçamento de defesa está estruturado não é possível do curto ao longo-prazo, alinhar sua capacidade de demanda para com o lado da oferta da BID. A rubrica de investimento, por si só, abarca aquisições, gastos com C&T e, dentro disso, gastos com P&D – o qual tem reduzido (ver Gráfico 10). Além de ser necessário de se repensar o orçamento de defesa no geral, é preciso também pensar e planejar a rubrica de investimentos, alinhando-a com os interesses de desenvolvimento em CT&I

As empresas da BID já se apoiam em políticas de apoio a CT&I, a exemplo da Lei do Bem, em que cabe ao MD empreender ainda mais atuações conjuntas e cooperações técnicas com o MCTIC e ME, e suas agências, como ABDI, APEX-Brasil e FINEP, como também intensificar parcerias e financiamentos para com centros de pesquisa, IES e ICTs. O MD ao longo dos anos tem desenvolvido importantes esforços nesse sentido e seus benefícios são notáveis, mas o que se sugere é que amplificar a cooperação com outros Ministérios para otimizar a legislação destinada a um setor mais abrangente, civil e militar. Seria pensar, por exemplo:

¹¹² Ainda que a Embraer possa se considerar uma *outlier* quando se trata de faturamento no mercado de defesa (visto que seu faturamento é um dos maiores, se não o maior), e que herdou toda uma infraestrutura antes de se tornar uma empresa privada, é preciso lembrar que a empresa quase foi à falência na década de 1990. Portanto, não necessariamente seria um caso extremo para exemplificar um “*case* de sucesso” de uma empresa de faturamento majoritariamente civil que atua no mercado de defesa.

- Otimizar legislações já existentes. Por exemplo, de que forma a Lei do Bem e o RETID se retroalimentam? Como podem se articular? De que forma os agentes da BID podem otimizar tais incentivos para si?
 - Isso envolveria realmente mostrar “o caminho das pedras” de como acessar o RETID, a Lei do Bem, ou fazer uso dos dois, aos agentes e a cadeia produtiva da BID como um todo, para fins de desenvolvimento tecnológico dentro de uma visão de inovação tecnológica.
 - Para isso, o DEPROD/MD poderia desenvolver esforços junto à ABID nesta tarefa de divulgação e ensinamento, visto que a agência já tem acompanhado o setor há anos.
- Pensar políticas públicas e legislações interministeriais comuns, em que o MCTIC apoiasse o MD no monitoramento de capacidades inovativas do setor e na criação de políticas de incentivo direto ou indireto à BID;
 - Poder-se-ia, por exemplo, criar uma espécie de “Lei do Bem do RETID”. A Lei do Bem já prevê a redução de 50% do IPI incidentes em máquinas e equipamentos utilizados para PD&I. Em um possível conexão desta lei com o RETID¹¹³, poderia se pensar na isenção total do IPI para quando as empresas realizarem PD&I na área de defesa e segurança, sem limitar à algum BDN ou BIEDN específico. Desta forma, a empresa poderia ter a liberdade de desenvolver um produto que ela achar melhor, que porventura possa vir a ser útil para as FFAA. Mesmo na hipótese de não ser, já estaria ajudando a empresa a ser mais competitiva, inovativa e produtiva.

Cabe destacar a importância de ter informação à disposição para pesquisa, tanto interna (conduzida pelo próprio MD) quanto externa (em grande medida, pela academia). É preciso analisar um grande volume de dados a fim de conhecer de melhor conhecer as empresas fornecedoras e potencialmente fornecedoras. O SISCAT-BR é um bom avanço nesse sentido, e, por isso, sugere-se seu aprimoramento, como também a unificação dos sistemas para melhor controle e análise dos dados das empresas e seus produtos e serviços¹¹⁴.

Finalmente, espera-se que este trabalho contribua não só estimulando debate, mas também contribua para a gestão pública de defesa. Além do extenso processo analítico e críticas

¹¹³ Quando se fala em conexão, envolve, por exemplo, criar artigos e parágrafos que discipline este benefício, seja dentro do corpo da Lei do Bem ou do RETID.

¹¹⁴ Evidentemente que isso deve se alinhar com uma política de proteção de dados.

que mais buscam contribuir para com o MD e FFAA, foram feitas sugestões que buscam tentar aperfeiçoar tanto a política pública analisada, como também a estrutura do MD. Acima de tudo, busca-se fomentar uma cultura de autorreflexão das ações do MD via condução de avaliações de políticas públicas implementadas, a começar pelo RETID. A União tem à sua disposição dois manuais de referência para este fim (BRASIL, 2018a; BRASIL, 2018b), além de uma extensa literatura de políticas públicas. No entanto, é necessário alertar que tais avaliações devem ser conduzidas no curto, médio e longo-prazo, em que pese monitorar sua execução e identificar os resultados obtidos ao final. Tendo em vista que há uma alta rotatividade de servidores públicos militares (ENT. B, 2019), isso prejudica não só as ações internas do MD e o gerenciamento das políticas vigentes, mas incapacita demasiadamente a capacidade do Ministério de conduzir tais esforços. Em face disso, cabe, por fim, ressoar uma demanda já antiga: a criação, em um futuro próximo, de uma carreira civil no Ministério da Defesa.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABGI. Quais são os impactos da Lei do Bem para a competitividade global do Brasil? [S.d]. Disponível em: <https://brasil.abgi-group.com/radar-inovacao/noticias/quais-sao-os-impactos-da-lei-do-bem-para-a-competitividade-global-do-brasil/>. Acesso em: 12 de abr. 2019

AGÊNCIA BRASILEIRA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL. Propostas de avanços para o Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa. Brasília, DF, 2018.

ALA-HARJA, Marjukka; HELGASON, Sigurdur. Em direção às melhores práticas de avaliação. **Revista do Serviço Público**, Brasília, v. 51, n. 4, p. 5-59, out./dez. 2000.

ALLISON, Graham T. **Essence of decision: explaining the Cuban missile crisis**. 1ª edição, 1971.

AMARANTE, José Carlos Albano do. A Base Industrial de Defesa brasileira. Texto para Discussão 1758. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Rio de Janeiro, RJ, ago. 2012.

_____. Processos de obtenção de tecnologia militar. Texto para Discussão 1877. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Rio de Janeiro, RJ, out. 2013.

AMBROS, Christiano Cruz. Indústria de defesa e desenvolvimento: controvérsias teóricas e implicações em política industrial. **Austral: Revista Brasileira de Estratégia e Relações Internacionais**, v. 6, n. 11, p. 136-158, jan./jun. 2017.

ANDRADE, Israel de Oliveira; FILHO, Edison Benedito da Silva; HILLEBRAND, Giovanni; SUMI, Marcelo Colus. O fortalecimento da indústria de defesa do Brasil. 2182 Texto para discussão. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Rio de Janeiro, RJ, mar. 2016a.

ANDRADE, Israel de Oliveira. Introdução. In: AGÊNCIA BRASILEIRA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL; INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA (Org.). **Mapeamento da Base Industrial de Defesa**. Brasília, DF, 2016b, p. 11-29.

ARAÚJO, William Assumpção. O Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa (RETID) e os reflexos nos custos de implantação do projeto SISFRON. **RVMD**, Brasília, v. 7, n. 1, p. 150-194, jan./jun., 2013.

ARES. ARES. [S.d.]. Disponível em <http://ares.ind.br/new/pt/ares-empresa.php>. Acesso em: 01 jul. 2019.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INDÚSTRIAS DE MATERIAIS DE DEFESA E SEGURANÇA. **Yearbook 2018: Anuário da Base Industrial de Defesa**. 2018.

BRASIL, Casa Civil da Presidência da República, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. **Avaliação de políticas públicas: guia prático de análise *ex ante*, volume 1**. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, v.1, 192 p. 2018b.

_____, Casa Civil da Presidência da República, Ministério da Transparência e Controladoria-Geral da União, Ministério da Fazenda, Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. **Avaliação de políticas públicas: guia prático de análise *ex post*, volume 2**. Casa Civil da Presidência da República, v.2, 301 p. 2018c.

_____, Centro de Apoio a Sistemas Logísticos de Defesa. Manual Operacional do SISCAT-BR Versão 5.07. Rio de Janeiro, RJ, 2018d.

_____, Comissão Mista da Indústria de Defesa. Lista consolidada das publicações dos credenciamentos de empresas de defesa e empresas estratégicas de defesa no DOU. **Ministério da Defesa**, 2019a. Disponível em: <https://www.defesa.gov.br/industria-de-defesa/comissao-mista-da-industria-de-defesa>. Acesso em: 10 abr. 2019

_____, Decreto nº 3.000, de 26 de março de 1999. Regulamenta a tributação, fiscalização, arrecadação e administração do Imposto sobre a Renda e Proventos de Qualquer Natureza. Brasília, DF, 1999.

_____, Decreto nº 5.484, de 30 de junho de 2005. Aprova a Política de Defesa Nacional (PDN), e dá outras providências. Brasília, DF, 2005.

_____, Decreto nº 7.970, de 28 de março de 2013. Regulamenta dispositivos da Lei nº 12.598, de 22 de março de 2012, que estabelece normas especiais para as compras, as contratações e o desenvolvimento de produtos e sistemas de defesa, e dá outras providências. Brasília, DF, 2013a.

_____, Decreto nº 8.122, de 16 de outubro de 2013. Regulamenta o Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa - Retid, instituído pela Lei nº 12.598, de 22 de março de 2012. Brasília, DF, 2013b.

_____, Instrução Normativa RFB nº 1454, de 25 de fevereiro de 2014. Multivigente vigente original relacional. Dispõe sobre a aplicação do Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa (Retid). Brasília, DF, 2014.

_____, Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações. Indicadores Nacionais de Ciência, Tecnologia e Inovação 2018. Coordenação de Indicadores e Informação – COIND/CGGI/DGE/SEXEC. Brasília, 2018a.

_____, Ministério da Defesa. Estratégia Nacional de Defesa. 1ª edição. Brasília, DF, 2008.

_____, Ministério da Defesa. Estratégia Nacional de Defesa. 2ª edição. Brasília, DF, 2012a.

_____, Ministério da Defesa, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e Serviços, Ministério de Ciência e Tecnologia, Ministério da Fazenda, Ministério do Planejamento. Exposição de Motivos Interministerial nº00211. Brasília, DF, 2011. Disponível em:

<http://www.consultaesic.cgu.gov.br/busca/dados/Lists/Pedido/Item/displayifs.aspx?List=0c839f31-47d7-4485-ab65-ab0cee9cf8fe&ID=469973&Web=88cc5f44-8cfe-4964-8ff4-376b5ebb3bef>. Acesso em: 02 de fev. de 2019.

_____, Lei nº 12.598, de 22 de março de 2012. Estabelece normas especiais para as compras, as contratações e o desenvolvimento de produtos e de sistemas de defesa; dispõe sobre regras de incentivo à área estratégica de defesa; altera a Lei no 12.249, de 11 de junho de 2010; e dá outras providências. Brasília, DF, 2012b.

_____, Livro Branco sobre a Defesa Nacional. Brasília, DF, 2012c.

_____, Ministério da Defesa. Política Nacional de Defesa. Brasília, DF, 2012d.

_____, Orçamento e Finanças. **Ministério da Defesa**, 2019b. Disponível em: <https://www.defesa.gov.br/orcamento>. Acesso em: 05 de abr. 2019.

_____, Portaria Normativa nº 764/MD, de 27 de dezembro de 2002. Aprova a Política e as Diretrizes de Compensação Comercial, Industrial e Tecnológica do Ministério da Defesa - PDCICT. Brasília, DF, 27 dez. 2002. Disponível em:

https://www.defesa.gov.br/sistemas/bdlegis/dados_norma.php?numero=764&ano=2002&serie=A. Acesso em: 08 de ago. 2018.

_____, Portaria Normativa nº 1.317/MD, de 4 de novembro de 2004. Aprova a Política de Ciência, Tecnologia e Inovação (C, T & I) para a Defesa Nacional - PCTID. Brasília, DF, 04 nov. 2004. Disponível em: https://www.defesa.gov.br/sistemas/bdlegis/dados_norma.php?numero=1317&ano=2004&serie=A. Acesso em: 09 de ago. 2018.

_____, Portaria Normativa nº 586/MD, de 24 de abril de 2006. Aprova as Ações Estratégicas para a Política Nacional da Indústria de Defesa. Brasília, DF, 24 abr. 2006. Disponível em: https://www.defesa.gov.br/sistemas/bdlegis/dados_norma.php?numero=0586&ano=2006&serie=A. Acesso em: 10 de ago. 2018.

_____, Portaria Normativa nº 3907/MD, 19 de dezembro de 2011. Institui, no âmbito do Ministério da Defesa, Grupo de Trabalho (GT) com a finalidade de desenvolver ações para elaboração do Plano de Articulação e Equipamentos de Defesa (PAED), considerando as disposições da Lei Complementar nº 97 de 1999 e as diretrizes da Estratégia Nacional de Defesa, aprovada pelo Decreto nº 6.703 de 2008. Brasília, DF, 20 de dezembro de 2011. Brasília, DF, 2011. Disponível em: <https://www.legisweb.com.br/legislacao/?id=236503>. Acesso em: 14 de ago. 2018.

_____, Portaria Normativa nº 86/GM-MD, 13 de dezembro de 2018. Estabelece procedimentos administrativos para o credenciamento, descredenciamento e avaliação de Empresas de Defesa - ED, Empresas Estratégicas de Defesa - EED e para a classificação e desclassificação de Produtos de Defesa - PRODE, e Produtos Estratégicos de Defesa - PED. Brasília, DF, 2018e.

_____, Ministério da Economia, Receita Federal do Brasil. Centro de Estudos Tributários e Aduaneiros. Demonstrativos dos Gastos Tributários PLOA 2017. Ago. 2016.

_____, _____, Receita Federal do Brasil, Coordenação-Geral de Tributação. Solução de Consulta nº 71/2018. Brasília, DF, 2018f. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=93087>. Acesso em: 16 de abr. 2019.

BRAUER, Jurgen. Arms industries, arms trade, and developing countries. In.: SANDLER, Todd; HARTLEY, Keith. **Handbook of Defense Economics**, vol. 2. Elsevier, 2007.

BOHN, Eduardo Cesar. Indústria de defesa e processos de aquisição no Brasil: uma sugestão de debate baseado em modelos para países em desenvolvimento. 2014. 63f. Dissertação (Mestrado em Estudos Estratégicos Internacionais) – Programa de Pós-Graduação em Estudos Estratégicos Internacionais. Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, RS.

BRICK, Eduardo Siqueira. Base Logística de Defesa: conceituação, composição e dinâmica de funcionamento. In: V Encontro Nacional da Associação Brasileira de Estudos de Defesa, Fortaleza, CE. Anais... VENABED, 2011.

_____. O mercado das empresas da associação brasileira das indústrias de materiais de defesa e segurança - ABIMDE. **Relatórios de Pesquisa em Engenharia de Produção** v. 14, n. D6, p. 91-149, 2014.

CARR, Edward Hallet. **The Twenty Years' Crisis, 1919-1939: Na Introduction to the Study of International Relations**. Macmillan and Co., Limited, Londres, Reino Unido, 1940.

CEBROWSKI, Arthur K; GARSTKA, John H. Network-Centric Warfare: its origin and future. **Proceedings Magazine**, vol. 124/I/I, jan. 1998.

COSTA, Cel Av Fernando César da; BRAGA, Silva. Efeitos de transbordamento para a economia, decorrentes do desenvolvimento de grandes projetos de defesa—um estudo de caso do projeto KC-390. **Revista da UNIFA**, v. 29, n. 1, p. 37–48, 2016.

DAGNINO, Renato. **A indústria de defesa no governo Lula**. Ed. Expressão Popular/FAPESP, 2010.

DEFESANET. Embraer KC-390 atinge a Capacidade Inicial de Operação. Disponível em: <http://www.defesanet.com.br/kc390/noticia/28020/Embraer-KC-390-atinge-a-CapacidadeInicial-de-Operacao/>. Acesso em: 24 de jan. 2018.

DUNNE, J. Paul. The Defense Industrial Base. In.: HARTLEY, Keith; SANDER, Todd. **Handbook of Defense Economics**, v. 1. Elsevier, 1995.

ENTREVISTA A. Funcionários da empresa Ares. Brasil [08 mai. 2019]. Entrevista online concedida para elaboração do texto: MARCELINO, Aaron Campos. **ESTRATÉGIA PARA AVALIAÇÃO DE POLÍTICAS PÚBLICAS DE DEFESA: uma análise do Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa**. Dissertação de Mestrado em Gestão Pública e Cooperação Internacional da Universidade Federal da Paraíba, 2019.

ENTREVISTA B. Anônimo especialista sobre o tema BID e RETID. João Pessoa, Paraíba, Brasil [09 mai. 2019]. Entrevista concedida para elaboração do texto: MARCELINO, Aaron Campos. **ESTRATÉGIA PARA AVALIAÇÃO DE POLÍTICAS PÚBLICAS DE DEFESA: uma análise do Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa**. Dissertação de Mestrado em Gestão Pública e Cooperação Internacional da Universidade Federal da Paraíba, 2019.

FLEURANT, Ande; KUIMOVA, Alexandra; TIAN, Nan; WEZEMAN, Pieter D.; WEZEMAN, Siemon T. The SIPRI TOP 100 arms-producing and military services companies, 2017. SIPRI, dez. 2018.

FLICK, U. **Introdução à Pesquisa Qualitativa**. 3. Ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

G1. Embraer tem prejuízo de R\$ 78,1 milhões no 4º trimestre. **G1 Economia**, 2019. Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/noticia/2019/03/14/embraer-tem-prejuizo-de-r-781-milhoes-no-4o-trimestre.ghhtml>. Acesso em: 15 de abr. 2019.

HAIR Jr., J.F., BLACK, W.C., BABIN, B.J., ANDERSON, R.E., TATHAM, R.L. **Análise multivariada de dados**. 6.ed. Bookman, Porto Alegre – RS, 2009.

HARTLEY, Thomas; RUSSET, Bruce. Public opinion and the common defense: who governs military spending in the United States? **American Political Science Review**, vol 86, n. 4, p. 905-915, 1992.

HARTLEY, Keith; SANDLER, Todd. The economics of defense. Cambridge University Press, Economic Literature, 1995.

_____. The future of the defence firm. **KYKLOS**, v. 56, n. 3, p. 361-380, ago. 2003.

HARTLEY, Keith. The arms industry, procurement and industrial policies. In.: SANDLER, Todd; HARTLEY, Keith. **Handbook of Defense Economics**, vol. 2. Elsevier, 2007.

_____. **The economics of defence policy: a new perspective**. Abingdon: Routledge, 2011.

HERZ, John H. Idealist Internationalism and the Security Dilemma. **World Politics**, vol. 2, n. 2, p. 157-180, jan. 1950.

JORNAL VALOR ECONÔMICO. Veja quais são as principais medidas do Plano Brasil Maior. 2011. Disponível em: <https://www.valor.com.br/brasil/971256/veja-quais-sao-principaismedidas-do-plano-brasil-maior>. Acesso em: 17 de ago. 2018.

JÚNIOR, Augusto Wagner Menezes Teixeira; FREITAS, Marco Túlio Delgobbo; MARCELINO, Aaron Campos. A cooperação Brasil-Israel e as Aeronaves Remotamente Pilotadas: impactos para a Base Industrial de Defesa. **Revista Política Hoje**, v. 26, n.1, p. 85-105, 2017.

JÚNIOR, Sérgio Kannebley; SHIMADA, Edson; NEGRI, Fernanda de. Efetividade da Lei do Bem no estímulo aos dispêndios em P&D: uma análise com dados em painel. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, v. 46, n. 3, dez. 2016.

KRAUSE, Keith. Arms and the state: patterns of military production and trade. Cambridge; New York: Cambridge University Press, 1992.

KREPINEVICH, Andrew F. Cavalry to computer: the pattern of military revolutions. **The National Interest**, n. 37, p. 30-42, 1994.

LESKE, Ariela Diniz Cordeiro. Inovação e políticas na indústria de defesa brasileira. 2013. 197f. Tese (Doutorado em Economia) – Programa de Pós-Graduação em Economia, Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, RJ.

_____. Interação, inovação e incentivos na indústria de defesa brasileira. **Revista Política Hoje**, v. 24, n. 1, p. 35-55, 2015.

_____. A review on defense innovation: from spin-off to spin-in, **Brazilian Journal of Political Economy**, v. 38, n. 2, p. 377–391, jun. 2018.

LONGO, Waldimir Pirró e; MOREIRA, William de Sousa. O acesso a "tecnologias sensíveis". **World Tensions/Tensões Mundiais**, v. 5, n. 9, 2009.

Lucro Presumido: quem pode optar, alíquotas, tabelas e impostos. **Rede Jornal Contábil**, 2019 Disponível em: <https://www.jornalcontabil.com.br/lucro-presumido-quem-pode-optar-aliquotas-tabelas-e-impostos/>. Acesso em: 05 jun. 2019.

LUNDVALL, Bengt-Åke; JOHNSON, Björn. The Learning Economy. **Journal of Industry Studies**, v. 1, n. 2, dez. 1994.

MADEIRA, Carlos Alberto de Abreu. Metodologia para avaliação da Base Logística de Defesa e das políticas públicas relacionadas. 2012. 124f. Dissertação (Mestrado em Estudos Estratégicos – Programa de Pós-Graduação em Estudos Estratégicos da Defesa e Segurança, Universidade Federal Fluminense, Niterói, RJ.

MARKUSEN, Ann. Arms trade as illiberal trade. In.: BRAUER, Jurgen; DUNNE, J. Paul. **Arms trade and economic development: theory, policy, and cases in arms trade offsets**. Abingdon: Routledge, 2004.

MARTINS, Sylvia. Guarania 300 foi entregue pela IVECO ao Exército Brasileiro. **Ministério da Defesa**, 2018. Disponível em: <https://www.defesa.gov.br/noticias/40750-guarani-300-foi-entregue-pela-iveco-ao-exercito-brasileiro>. Acesso em: 06 abr. 2019

MEARSHEIMER, John J. **The tragedy of great power politics**. University of Chicago, Chicago, EUA, 2003.

MORGENTHAU, Hans J. **Politics among nations: the struggle for power and peace**. A.A. Knopf, Nova York, EUA, 1948.

ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. **Frascati Manual 2015: Guidelines for collecting and reporting data on research and experimental development**. OECD Publishing, Paris, 2015.

ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO; EUROSTAT. **Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation. The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities, 4th edition**. OECD Publishing, Paris/Eurostat, Luxembourg, 2018.

PHILLIPS, Alban William. The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957. **Economica**, New Series, Vol. 25, n. 100, p. 283-299, 1958.

PLAVETZ, Ivan. Embraer comunica encerramento das atividades da Harpia. **Tecnologia & Defesa**, 2016. Disponível em: <http://tecnodefesa.com.br/embraer-comunica-encerramento-das-atividades-da-harpia/>. Acesso em: 30 mai. 2019.

QUESTIONÁRIO A. Prof. Dr. Peterson Ferreira Silva, Escola Superior de Guerra. Concedido para elaboração do texto: MARCELINO, Aaron Campos. **ESTRATÉGIA PARA AVALIAÇÃO DE POLÍTICAS PÚBLICAS DE DEFESA: uma análise do Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa**. Dissertação de Mestrado em Gestão Pública e Cooperação Internacional da Universidade Federal da Paraíba, 2019.

QUESTIONÁRIO B. Representante da empresa BCA Têxtil Ltda. Concedido para elaboração do texto: MARCELINO, Aaron Campos. **ESTRATÉGIA PARA AVALIAÇÃO DE POLÍTICAS PÚBLICAS DE DEFESA: uma análise do Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa.** Dissertação de Mestrado em Gestão Pública e Cooperação Internacional da Universidade Federal da Paraíba, 2019.

RAMOS, Marília Patta; SCHABBACH, Letícia Maria. O estado da arte da avaliação de políticas públicas: conceituação e exemplos de avaliação no Brasil. **Revista de Administração Pública**, v. 46, n. 5, p. 1271-1294, Rio de Janeiro, RJ, set./out. 2012.

REUTERS. EUA autorizam Embraer a vender aviões à Venezuela. **Uol Economia**, 2009. Disponível em <https://economia.uol.com.br/cotacoes/ultnot/2009/08/20/ult29u69353.jhtm>. Acesso em: 10 de nov. 2018.

ROCHA, Glauter; RAUEN, André. Mais desoneração, mais inovação? Uma avaliação da recente estratégia brasileira de intensificação dos incentivos fiscais a pesquisa e desenvolvimento. Texto para Discussão 2393: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Brasília, DF, jul. 2018.

RONCONI, Giordano Bruno Antoniazzi. Planejamento de Defesa no Brasil e os impactos em sua indústria: comparando os períodos 1973-1984 e 2003-2014. **Revista Política Hoje - ISSN: 0104-7094**, v. 26, n. 1, p. 129–150, 2017.

ROSSI, Juliano Scherner. A transferência internacional de tecnologia: a política de compensação comercial, industrial e tecnológica (de *offset*) do Ministério da Defesa e o regime internacional de proteção do know-how. 2015. 203f. Dissertação (Mestrado em Direito) – Programa de Pós-Graduação em Direito. Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC

RYNGELBLUM, Ivan; OLIVEIRA, João José. Acionistas da Embraer aprovam incorporação das empresas Brada e Neiva. **Valor Econômico**. 2018. Disponível em <https://www.valor.com.br/empresas/5474621/acionistas-da-embraer-aprovam-incorporacao-das-empresas-bradar-e-neiva>. Acesso em: 23 jun. 2019.

SILVA, Antônio Henrique Lucena. Globalização militar e a ordem militar internacional: comparando as indústrias de defesa do BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul).

2015. 286f. Tese (Doutorado em Ciência Política) – Programa de Pós-Graduação em Ciência Política. Universidade Federal Fluminense, Niterói, RJ.

SILVA, Antônio Henrique Lucena; PEDONE, Luiz. Revitalização da Indústria de Defesa e os Programas de Modernização das Forças Armadas: Um balanço dos governos Lula da Silva e Rousseff. Revista **Política Hoje** - ISSN: 0104-7094, v. 26, n. 1, p. 17–36, 2017b.

SILVA, Lauri da. Regime Especial de Tributação para a Indústria de Defesa – RETID: uma análise sobre sua aplicabilidade no fomento a indústria aeroespacial brasileira. 2018. 101f. Dissertação (Mestrado em Ciências Aeroespaciais) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Aeroespaciais. Universidade da Força Aérea, Rio de Janeiro, RJ.

SILVA, Peterson Ferreira da. A política industrial de defesa no Brasil (1999-2014): intersectorialidade e dinâmica de seus principais atores. 2015. 445f. Tese (Doutorado em Relações Internacionais) – Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais. Instituto de Relações Internacionais, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP.

EDITORIA MUNDORAMA. Política Industrial de Defesa brasileira em tempos de crise: os principais desafios para o PAED 2016, por Peterson Silva. **Mundorama – Revista de Divulgação Científica em Relações Internacionais**, mar. de 2016. Disponível em: <https://www.mundorama.net/?p=18971>. Acesso em: 14 de jun. 2019.

SILVA, Peterson Ferreira da. Programas de equipamento das Forças Armadas e transferência de tecnologia: os casos H-XBR e AH-X, no período 2008-2016. Revista **Política Hoje** - ISSN: 0104-7094, v. 26, n. 1, p. 107–128, 2017.

SQUEFF, Flávia de Holanda Schmidt; ASSIS, Lucas Rocha Soares. The defense industry in Brazil: characteristics and involvement of supplier firms. 195 Discussion Paper. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Brasília, DF, jan. 2015.

STOCKHOLM INTERNATIONAL PEACE RESEARCH INSTITUTE. SIPRI military expenditure database. 2019a. Disponível em: <https://www.sipri.org/databases/milex>. Acesso em: 04 abr. 2019.

_____. SIPRI Importer/Exporter TIV Tables. 2019b. Disponível em: <http://armstrade.sipri.org/armstrade/page/values.php>. Acesso em: 04 abr. 2019.

SLOAN, Elinor C. **Modern military strategy: an introduction**. Oxon/New York: Routledge, 2012.

SNYDER, Glenn H. The security dilemma in Alliance Politics. **World Politics**, vol. 36, n. 4, p. 461-495, jul. 1984.

SOUZA, Capitão de Fragata Anderson de. **Credenciamento de empresas de defesa e Regime Especial de Tributação da Indústria de defesa (RETID)**. 2019. 56 slides.

TREVISAN, Andrei Pittol; VAN BELLEN, Hans Michael. Avaliação de políticas públicas: uma revisão teórica de um campo em construção. **Revista de Administração Pública**, v. 42, n. 3, p. 529–550, jun. 2008.

VENETOKLIS, Takis. Public Policy Evaluation: Introduction to quantitative methodologies. Helsinki, Government Institute for Economic Research – ISSN: 0788-5008, n. 90, 2002.

VINHOLES, Thiago. Primeiro caça Gripen NG do Brasil entra na fase final de produção. **Airway**, 2019a. Disponível em: <https://airway.uol.com.br/primeiro-caca-gripen-ng-do-brasil-entra-na-fase-final-de-producao/>. Acesso em: 30 mai. 2019.

VINHOLES, Thiago. Primeiro KC-390 será entregue à FAB após o Paris Air Show. **Airway**, 2019b. Disponível em: <https://airway.uol.com.br/primeiro-kc-390-sera-entregue-a-fab-apos-o-paris-air-show/>. Acesso em: 30 mai. 2019.

WALTZ, Kenneth N. **Men, State, and War: a theoretical analysis**. Columbia University Press, Nova York, EUA, 1959.

_____. **Theory of International Politics**. Mac Graw Hill, Nova York, EUA, 1979.

WORLD BANK. World bank open data: free and open access to global development data. [S.d]. Disponível em: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2017&locations=BR&start=1989>. Acesso em: 04 abr. 2019

WU, Xun, RAMESH, M., HOWLETT, Michael., FRITZEN, Scott. **Guia de Políticas Públicas: Gerenciando Processos**. Escola Nacional de Administração Pública, Brasília – DF, 2014.

ZHONG, Ming; CHANG, Tsangyao; GOSWAMI, Samrat; GUPTA, Rangan; LOU, Tien-Wei. The nexus between military expenditures and economic growth in the BRICS and the US: an empirical note. **Defense and Peace Economics**, v. 28, n. 5, 2017.

APÊNDICE(S)

APÊNDICE A – Casos de suspensão, isenção ou conversão em alíquota zero dos tributos englobados pelo RETID

Quadro 11 – Condições de incentivo fiscal de Cofins e PIS/Pasep pela Lei nº 12.598/2012, Decreto nº 8.122/2013 e Instrução Normativa nº 1454/2014

| Suspensão de exigibilidade: Cofins e PIS/Pasep | Suspensão converte-se em Alíquota Zero |
|---|--|
| <p>Art. 9º, Inciso I, Lei nº 12.598/2012 Art. 3º, Inciso I, Decreto nº 8.122/2013 Art. 2º, Inciso I, IN-RFB 1.454/2014</p> | |
| <p>CASO 1 Incide na receita de vendas da PJ vendedora quando aquisição for efetuada por PJ beneficiária (do RETID)</p> <p>No caso de venda no mercado interno de:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ I – Bens de Defesa Nacional (BDN) definidos em atos do MD; ou de ➤ II – Partes, peças, ferramentais, componentes, equipamentos, sistemas, subsistemas, insumos ou matérias-primas a serem empregados na produção ou no desenvolvimento dos BDNs. | <p>HIPÓTESE 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ (1) Quando for <i>empregado</i> ou <i>utilizado</i> bem no âmbito do RETID (ou os bens resultantes de sua industrialização), na manutenção, conservação, modernização, reparo, revisão, conversão ou industrialização de BDNs; e ➤ (2) estes mesmos BDNs estiverem destinados a <ul style="list-style-type: none"> ○ venda à União, para uso privativo das FFAA (exceto para uso pessoal e administrativo); ou ○ produção de bens definidos em ato do Ministro do Estado da Defesa como de interesse estratégico para a defesa nacional; <p align="center">OU</p> <p>HIPÓTESE 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Depois</i> da exportação dos bens com tributação suspensa ou daqueles que resultarem de sua industrialização. |

| Suspensão de exigibilidade: Cofins e PIS/Pasep | Suspensão converte-se em Alíquota Zero |
|---|---|
| Art. 10º, Inciso I, Lei nº 12.598/2012 Art. 4º, Inciso I, Decreto nº 8.122/2013 Art. 3º, Inciso I, IN-RFB 1.454/2014 | |
| <p style="text-align: center;">CASO 2</p> <p>Incidente na receita da prestação de serviços auferida por PJ estabelecida no País para PJ beneficiária.</p> <p>No caso de venda no mercado interno de serviços (destinados a empresas beneficiárias do RETID) de:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ III – Tecnologia industrial básica, projetos, pesquisa, desenvolvimento e inovação tecnológica, assistência técnica e transferência de tecnologia. | <p style="text-align: center;">HIPÓTESE 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Depois dos serviços serem <i>empregados</i> ou <i>utilizados</i> em: <ul style="list-style-type: none"> ○ Produção ou desenvolvimento de BDN (definidos em atos do MD); ○ Manutenção, conservação, modernização, reparo, revisão, conversão ou industrialização de BDN (definidos em atos do MD); ○ Produção ou desenvolvimento partes, peças, ferramentais, componentes, equipamentos, sistemas, subsistemas, insumos ou matérias-primas a serem empregados na produção ou no desenvolvimento dos BDNs (definidos em atos do MD); ○ Produção ou desenvolvimento, <i>como insumo</i>, de BDN (definidos em atos do MD) e dos itens I e II (mencionados na célula acima). |
| Não consta na Lei nº 12.598/2012 Art. 5º, Decreto nº 8.122/2013 Art. 4º, IN-RFB 1.454/2014 | |
| <p style="text-align: center;">CASO 3</p> <p>Incidente na receita da locação para PJ beneficiária.</p> <p>No caso de locação de:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ IV - Máquinas, aparelhos, instrumentos e equipamentos. | <p style="text-align: center;">HIPÓTESE 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ (1) <i>Depois</i> da utilização dos bens locados nas <i>destinações</i> referidas na célula acima; e ➤ (2) comprovada efetiva utilização dos bens locados nas destinações referidas no art. 8º, ou seja: <ul style="list-style-type: none"> ○ EEDs, PJ fornecedora de material; PJ fornecedora de serviços. |

| Suspensão de exigibilidade: Cofins e PIS/Pasep | Suspensão converte-se em Alíquota Zero |
|--|---|
| Art. 9º- A, Inciso I, Lei nº 12.598/2012 Art. 6º, Inciso I, Decreto nº 8.122/2013 Art. 5º, Inciso I, IN-RFB 1.454/2014 | |
| <p style="text-align: center;">CASO 4:</p> <p>Não há suspensão de exigência. Alíquota reduz a 0 diretamente neste caso</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Incidente na receita de vendas da PJ beneficiária quando aquisição for efetuada pela União, para uso privativo das FFAA (exceto para uso pessoal e administrativo). <p>No caso de venda no mercado interno de:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ I – BDN definidos em atos do MD. |
| Art. 9º- A, Inciso II, Lei nº 12.598/2012 Art. 6º, Inciso II, Decreto nº 8.122/2013 Art. 5º, Inciso II, IN-RFB 1.454/2014 | |
| <p style="text-align: center;">CASO 5:</p> <p>Não há suspensão de exigência. Alíquota reduz a 0 diretamente neste caso</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Incidente na receita da prestação de serviços auferida por PJ beneficiária para a União, para uso privativo das FFAA (exceto para uso pessoal e administrativo). <p>No caso de venda no mercado interno de serviços (destinados a empresas beneficiárias do RETID) de:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ III – Tecnologia industrial básica, projetos, pesquisa, desenvolvimento e inovação tecnológica, assistência técnica e transferência de tecnologia. |

Fonte: Elaboração própria. Adaptado da Lei nº 12.598/2012, Decreto nº 8.122/2013 e Instrução Normativa RFB 1.454/2014 (BRASIL, 2012b, p. 5-6; BRASIL, 2013b, p. 1-3; BRASIL, 2014, p. 1-3, grifo nosso)

Quadro 12 – Condições de incentivo fiscal de Cofins-Importação e PIS/Pasep-Importação pela Lei 12.598 nº 12.598/2012, Decreto nº 8.122/2013 e pela Instrução Normativa nº 1454/2014

| Suspensão de exigibilidade: Cofins - Importação e PIS/Pasep-Importação | Suspensão converte-se em Alíquota Zero |
|--|---|
| <p>Art. 9º, Inciso II, Lei nº 12.598/2012 Art. 3º, Inciso II, Decreto nº 8.122/2013 Art. 2º, Inciso II, IN-RFB 1.454/2014</p> | |
| <p style="text-align: center;">CASO 1</p> <p style="text-align: center;">Incidente <i>quando importação for efetuada por PJ beneficiária</i>¹¹⁵.</p> <p>No caso de importação de:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ I – Bens de Defesa Nacional (BDN) definidos em atos do MD; ou de ➤ II – Partes, peças, ferramentais, componentes, equipamentos, sistemas, subsistemas, insumos ou matérias-primas a serem empregados na produção ou no desenvolvimento dos BDNs. | <p style="text-align: center;">HIPÓTESE 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ (1) Quando for <i>empregado</i> ou <i>utilizado</i> bem importado no âmbito do RETID (ou os bens resultantes de sua industrialização), na manutenção, conservação, modernização, reparo, revisão, conversão ou industrialização de um BDN; e ➤ (2) estes mesmos BDNs estiverem destinados a <ul style="list-style-type: none"> ○ venda à União, para uso privativo das FFAA (exceto para uso pessoal e administrativo); ou ○ produção de bens definidos em ato do Ministro do Estado da Defesa como de interesse estratégico para a defesa nacional; <p style="text-align: center;">OU</p> <p style="text-align: center;">HIPÓTESE 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Depois</i> da exportação dos bens com tributação suspensa ou daqueles que resultarem de sua industrialização. |

¹¹⁵ Conforme consta no parágrafo 3 do Artigo 2 da Instrução Normativa nº 1454/2014 “Para efeitos do disposto neste artigo, equipara-se ao importador a PJ que adquire bens estrangeiros, no caso de importação realizada por sua conta e ordem, por intermédio de PJ importadora.” (BRASIL, 2014, p. 2)

Suspensão de exigibilidade: Cofins-Importação e PIS/Pasep-Importação

Suspensão converte-se em Alíquota Zero

Art. 10º, Inciso II, Lei nº 12.598/2012 | Art. 4º, Inciso II, Decreto nº 8.122/2013 | Art. 3º, Inciso II, IN-RFB 1.454/2014

HIPÓTESE 1:

CASO 2: SUSPENSÃO DE EXIGÊNCIA

Incidente sobre os serviços *quando importados diretamente por PJ beneficiária*.

No caso de **importação de serviços (destinados a empresas beneficiárias do RETID) de:**

- III – Tecnologia industrial básica, projetos, pesquisa, desenvolvimento e inovação tecnológica, assistência técnica e transferência de tecnologia.

- Depois dos serviços serem *empregados* ou *utilizados* em:

- Produção ou desenvolvimento de BDN (definidos em atos do MD);
- Manutenção, conservação, modernização, reparo, revisão, conversão ou industrialização de BDN (definidos em atos do MD);
- Produção ou desenvolvimento partes, peças, ferramentais, componentes, equipamentos, sistemas, subsistemas, insumos ou matérias-primas a serem empregados na produção ou no desenvolvimento dos BDNs (definidos em atos do MD);
- Produção ou desenvolvimento, *como insumo*, de BDN (definidos em atos do MD) e dos itens I e II (mencionados na célula acima).

Fonte: Elaboração própria. Adaptado da Lei nº 12.598/2012, Decreto nº 8.122/2013 e Instrução Normativa RFB 1.454/2014 (BRASIL, 2012b, p. 5-6; BRASIL, 2013b, p. 1-3; BRASIL, 2014, p. 1-3, grifo nosso)

Quadro 13 – Condições de incentivo fiscal IPI pela Lei 12.598 nº 12.598/2012, Decreto nº 8.122/2013 e pela Instrução Normativa nº 1454/2014

| Suspensão de exigibilidade | Suspensão converte-se em Alíquota Zero |
|--|---|
| <p>Art. 9º, Incisos III e IV, Lei nº 12.598/2012 Art. 3º, Incisos III e IV, Decreto nº 8.122/2013 Art. 2º, Incisos III e IV, IN-RFB 1.454/2014</p> | |
| <p style="text-align: center;">CASO 1</p> <p>Incidente na saída do estabelecimento industrial ou equiparado, <i>quando a aquisição no mercado interno for efetuada por estabelecimento industrial de PJ beneficiária;</i></p> <p style="text-align: center;">e</p> <p style="text-align: center;">CASO 2</p> <p>IPI incidente na importação, <i>quando a importação for efetuada por estabelecimento industrial de PJ beneficiária</i></p> <p>No caso de importação de:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ I – Bens de Defesa Nacional (BDN) definidos em atos do MD; ➤ II – Partes, peças, ferramentais, componentes, equipamentos, sistemas, subsistemas, insumos ou matérias-primas a serem empregados na produção ou no desenvolvimento dos BDNs. | <p style="text-align: center;">HIPÓTESE 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ (1) Quando for <i>empregado</i> ou <i>utilizado</i> bem importado no âmbito do RETID (ou os bens resultantes de sua industrialização), na manutenção, conservação, modernização, reparo, revisão, conversão ou industrialização de um BDN; e ➤ (2) estes mesmos BDNs estiverem destinados a <ul style="list-style-type: none"> ○ venda à União, para uso privativo das FFAA (exceto para uso pessoal e administrativo); ou ○ produção de bens definidos em ato do Ministro do Estado da Defesa como de interesse estratégico para a defesa nacional; <p style="text-align: center;">OU</p> <p style="text-align: center;">HIPÓTESE 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Depois</i> da exportação dos bens com tributação suspensa ou daqueles que resultarem de sua industrialização. |
| Isenção do Pagamento de IPI | |
| <p>Art. 9º - B, Lei nº 12.598/2012 Art. 7º, Decreto nº 8.122/2013 Art. 6º, IN-RFB 1.454/2014</p> | |
| <p>CASO 3</p> <p>Isenção de pagamento do IPI dos BDN saídos do estabelecimento industrial ou equiparado de PJ beneficiária, <i>quando adquiridos pela União, para uso privativo das FFAA (exceto uso pessoal e administrativo).</i></p> | |

Fonte: Elaboração própria. Adaptado da Lei nº 12.598/2012, Decreto nº 8.122/2013 e Instrução Normativa RFB 1.454/2014 (BRASIL, 2012b, p. 5-6; BRASIL, 2013b, p. 1-3; BRASIL, 2014, p. 1-3, grifo nosso)

APÊNDICE B – Questionários

RESPONDENTE A – PROF. DR. PETERSON SILVA

Escola Superior de Guerra, Campus Brasília.

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA**Centro de Ciências Sociais Aplicadas****Programa de Pós-Graduação em Gestão Pública e Cooperação internacional**

Pesquisador: Aaron Campos Marcelino

Prezado(a) Senhor(a),

A presente pesquisa busca coletar percepções e opiniões de representantes de empresas habilitadas e/ou beneficiárias do Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa (RETID), como também de especialistas e gestores públicos que estudam ou lidam com tal regime, a fim de obter melhor compreensão do funcionamento do regime e se tem sido efetivo para sua empresa. Adicionalmente, busca-se aqui verificar se o RETID também auxilia no desenvolvimento de capacitações tecnológicas das empresas. A Estratégia Nacional de Defesa põe ênfase no desenvolvimento de tecnologias militares quando se trata do setor da Base Industrial de Defesa, sendo o RETID uma possível ferramenta de apoio vislumbrada.

O presente questionário será utilizado para avaliar a efetividade do RETID, no intuito de verificar se é possível (ou não) propor melhorias, e quais melhorias podem ser propostas.

Face ao exposto, solicito ao (a) Senhor (a) que forneça algumas informações ao responder as perguntas abaixo.

Nome do Respondente: Peterson Silva

Cargo do Respondente: Professor Dr. na Escola Superior de Guerra

Telefone / e-mail: petersonsilva@gmail.com

Relação de perguntas¹¹⁶

Questões introdutórias:

1. O senhor poderia se apresentar?

Peterson, professor da carreira do Magistério Superior Federal na Escola Superior de Guerra (ESG), campus Brasília. Apenas reforço que este depoimento expressa o pensamento de seu autor, sendo de sua inteira responsabilidade, não representando necessariamente a posição do Ministério da Defesa ou da ESG.

2. Como o senhor avalia o mercado de defesa atualmente, e o perfil das empresas que atuam no mesmo?

O mercado global de produtos (bens e serviços) de segurança e defesa é competitivo e politizado. Quando me refiro ao mercado de “segurança e defesa” é no sentido de ressaltar o amplo aspecto desse segmento, desde segurança pública (coletes à prova de balas, armas, munições, rádios, equipamentos de comando e controle para viaturas, sistemas de monitoramento urbano etc.), defesa nacional (fragatas, carros de combate, caças, satélites e ‘sistemas de sistemas’ como o SISFRON), inteligência (big data, inteligência artificial, tecnologias de reconhecimento facial, equipamentos de comunicações criptografados etc.) até segurança nacional nos sentido mais amplo do termo (proteção de infraestruturas críticas como usinas nucleares, hidrelétricas e redes aeroportuária). Para atuar nesse segmento tão diverso, grandes empresas globais têm explorado o rápido avanço das TICs (Tecnologias de Informação e Comunicação), trazendo cada vez mais para o meio militar inovações originados do meio civil.

**Ver: <https://www.defensenews.com/top-100/>*

¹¹⁶ As respostas dos questionários foram formatadas em itálico pelo autor, a fim de diferenciar as perguntas feitas pelo pesquisador e a resposta dos respondentes.

3. Desde os anos 2000, as políticas públicas de caráter mais estratégico dão uma certa ênfase em desenvolvimento tecnológico quando se trata da BID. Dessa época para os dias de hoje, você poderia fazer um balanço geral?

A END 2008 e, mais especificamente, o PAED 2012 trouxe muitas expectativas para as Forças Armadas e o empresariado brasileiro (e também grandes empresas do exterior). No entanto, essas expectativas não foram traduzidas em encomendas concretas.

** Tenho uma parte da minha tese de doutorado que aprofunda algumas das causas dessa situação.*

4. Na sua opinião, o quão as empresas de defesa, ou estratégicas de defesa inovam, ou possuem capacidade de inovar? É vantajoso?

O grau de inovação de parte significativa das empresas brasileiras, em geral, é baixo. As empresas que atuam no segmento de defesa, por sua vez, tendem a ser mais inovadoras pela própria característica do segmento, com destaque para as empresas atuantes no mercado aeroespacial, incluindo a rede de fornecedores da EMBRAER. Mas o incentivo de inovar nesse segmento depende, sinteticamente, do poder de compra (e de planejamento do Estado brasileiro) e de oportunidades de exportação (o que geralmente é bastante beneficiado se o produto é utilizado pelas Forças Armadas). Nenhuma empresa consegue sobreviver se no longo prazo há cargas de demandas incertas, ou seja, em um ano há expectativa de sair um projeto importante na área de defesa, no ano seguinte esse projeto é adiado, no próximo ano o mesmo projeto é implementado parcialmente e posteriormente se torna alvo de contingenciamentos ou cortes, entre outras instabilidades. Não é possível planejar efetivamente em um ambiente instável como o segmento de defesa brasileiro.

**Ver*

:

http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=281

61

- a. Na sua opinião, as políticas públicas vigentes, estimulam inovação?

Não, em função, por exemplo, de algumas razões mencionadas anteriormente.

5. E no que tange o RETID. Você acha que ele tem sido efetivo?

Não. Poucas empresas efetivamente conseguiram utilizar o RETID. Sugiro buscar informações atualizadas no MD (Lei de Acesso à informação) e na ABIMDE a esse respeito.

* Ver atas das reuniões da CMID: <https://www.defesa.gov.br/industria-de-defesa/comissao-mista-da-industria-de-defesa>

6. Na sua opinião, quais são os maiores vantagens e defeitos do RETID?

Por um lado, o RETID oferece incentivos para a BID, por outro, esse mecanismo tem se apresentado uma série de dificuldades para ser implementado na prática.

* Ver:

https://www.defesa.gov.br/arquivos/industria_defesa/cmids/sc_cosit_n_71_2018.pdf

7. Você vê alguma relação do regime, ou seja, desta suspensão ou redução de alíquota zero, como meio para estimular inovação nas empresas beneficiárias?

Estímulo concreto é previsibilidade e regularidade de encomendas governamentais para a indústria de defesa. O problema é como viabilizar tal demanda de forma regular com o atual perfil orçamentário de nossas Forças Armadas: cerca de 70% de todo orçamento é alocado em Pessoal (ativos e inativos) e aproximadamente 10% com Investimentos (novas aquisições). E esses 10% sofrem instabilidades não só de um ano para outro, mas ao longo de um mesmo ano fiscal em função dos contingenciamentos e cortes (algo que não afeta apenas o MD, mas todos os outros ministérios). Em países considerados os principais membros da OTAN, apenas para se ter alguma base de comparação, observa-se a tendência de se tentar alocar menos de 50% dos orçamentos militares para Pessoal e 20% para Investimentos.

*Ver:

https://www.nato.int/nato_static_fl2014/assets/pdf/pdf_2018_07/20180709_180710-pr2018-91-en.pdf

8. Na sua opinião, se você tivesse a possibilidade de sugerir mudanças no regime, o que você sugeriria? Em outras palavras, o que você acha que poderia mudar? Se o (a) senhor(a) achar que não precisaria mudar nada também eu também gostaria de saber.

A principal questão para a BID brasileira não está especificamente no RETID, mas em um nível mais amplo: na previsibilidade e regularidade das encomendas e do orçamento militar brasileiro. Nesse sentido, torna-se importante ressaltar que no Brasil não há um único modelo de aquisições de defesa (ex. DGA francês, FMV sueco, CASG australiano ou DE&S britânico), mas três sistemas, ou seja, um em cada uma das Forças Singulares, os quais são coordenados pelo MD sob o ponto de vista, sobretudo, orçamentário. A escolha brasileira, portanto, enseja vantagens e desvantagens, especialmente no que tange à realidade da Marinha, Exército e Aeronáutica. Porém, a falta de coordenação entre necessidades e prioridades é um dos sintomas desse modelo descentralizado.

- *Resumo da minha tese: <https://www.mundorama.net/?p=18971>*

9. Na sua opinião, o (a) senhor(a) acha que há outras formas ou soluções mais eficientes e eficazes que o Estado pode adotar para estimular o desenvolvimento tecnológico no setor de defesa?

A criação de uma Assessoria Especial de Planejamento por Capacidades no EMCFA – e a futura implementação desse modelo pelo MD – pode ser o embrião de mudanças duradouras em termos de aperfeiçoar o poder de compra (e de planejamento) das encomendas no segmento de defesa. No entanto, o acelerado desenvolvimento tecnológico verificado em escala global não vai esperar o Brasil resolver seus problemas nem na defesa nem no campo da CT&I em geral.

- *Ver: <https://defense360.csis.org/bad-idea-arguing-capabilities-vs-threat-based-planning/>*
- *Ver <http://www.ceeex.eb.mil.br/index.php/ultimas-noticias/572-o-brasil-diante-das-aceleradas-transformacoes-tecnologicas-subsidios-para-as-edicoes-2020-da-politica-nacional-de-defesa-e-da-estrategia-nacional-de-defesa-por-peterson-ferreira-da-silva-2>*

RESPONDENTE B – EMPRESA BCA TÊXTIL LTDA.

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
Centro de Ciências Sociais Aplicadas
Programa de Pós-Graduação em Gestão Pública e Cooperação internacional

Pesquisador: Aaron Campos Marcelino

Prezado(a) Senhor(a) representante da empresa BCA Têxtil Ltda,

A presente pesquisa busca coletar percepções e opiniões de representantes de empresas habilitadas e/ou beneficiárias do Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa (RETID), a fim de obter melhor compreensão do funcionamento do regime e se tem sido efetivo para sua empresa. Adicionalmente, busca-se aqui verificar se o RETID também auxilia no desenvolvimento de capacitações tecnológicas das empresas. A Estratégia Nacional de Defesa põe ênfase no desenvolvimento de tecnologias militares quando se trata do setor da Base Industrial de Defesa, sendo o RETID uma possível ferramenta de apoio vislumbrada.

O presente questionário será utilizado para avaliar a efetividade do RETID, no intuito de verificar se é possível (ou não) propor melhorias, e quais melhorias podem ser propostas.

Face ao exposto, solicito ao (a) Senhor (a) que forneça algumas informações ao responder as perguntas abaixo.

Nome da Empresa: BCA Têxtil Ltda

Nome do Respondente: [REDACTED]

Cargo do Respondente: [REDACTED]

Telefone / e-mail: defesa@bcatextil.com.br

QUESTIONÁRIO

1. Sua empresa produz produtos ou é prestadora de serviços? Se enquadra como preponderantemente fornecedora ou não? Descreva brevemente sobre as atividades de sua empresa.

A BCA é fabricante de blindagem de baixo peso.

2. Quais são os principais desafios e dificuldades que sua empresa enfrenta para atuar no mercado de defesa?

Falta de investimentos no setor.

3. Sua empresa possui uma cultura de investimentos em Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I)? Na sua opinião, o quanto sua empresa inova e no que sua empresa depende para poder investir em PD&I?

Sim, uma economia estável ajuda em pesquisa e desenvolvimento.

4. O(A) senhor(a) poderia me informar se sua empresa depende em grande medida do faturamento no mercado de defesa e também de alguma forma de apoio do MD e FFAA (seja financiamentos, apoio em licitações, etc.)?

A BCA tem seu faturamento corrente no mercado privado hoje é impossível depender apenas de investimentos na área de Defesa.

5. Na sua opinião, quais são os pontos positivos e negativos do RETID?

Apenas positivos, a redução tributária é uma obrigação para um país que pretende desenvolver.

6. Qual o montante percentual de desoneração que sua empresa consegue obter, e quais são os impostos que sua empresa obtém desoneração (seja via suspensão, conversão em alíquota zero ou isenção no caso de IPI)?

A desoneração percentual é muito reduzida, pois o faturamento proporcional em relação ao mercado privado é pequeno.

Possuímos o RETID, redução de ICMS e isenção de IPI.

7. Uma das hipótese de benefícios que o RETID pode trazer ao desenvolvimento tecnológico das empresas é que a desoneração poderá permitir maior geração de caixa, o que pode se traduzir em mais investimentos por parte da empresa em inovação de uma maneira geral (PD&I) para PRODEs ou PEDs existentes ou na criação de novos. Isso ocorre na sua empresa?

Sim.

8. Sua empresa teve problemas de usufruir os benefícios do regime por conta da Receita Federal (ou seja, no que tange a adequação às normas da RFB)? Se sim, o que houve exatamente?

Não.

9. Na sua opinião, se você tivesse a possibilidade de sugerir mudanças no regime, o que você sugeriria? Em outras palavras, o que você acha que poderia mudar? Se o (a) senhor(a) achar que não precisaria mudar nada também eu também gostaria de saber.

O RETID deveria abranger todas as forças de segurança do país como Polícia Militar, Civil e Federal, pois enfrentam as mesmas ameaças e falta de investimentos.

10. Na sua opinião, o (a) senhor(a) acha que há outras formas ou soluções mais eficientes e eficazes que o Estado pode adotar para estimular o desenvolvimento tecnológico no setor de defesa?

Devemos adotar percentual obrigatório de investimentos em Segurança e Defesa.

APÊNDICE C – Transcrições das entrevistas¹¹⁷

ENTREVISTA A – REPRESENTANTES DA EMPRESA ARES¹¹⁸¹¹⁹

[Antes de iniciar a gravação: introdução, agradecimentos pela realização da entrevista]

Aaron: Boa tarde **Participante 1**, boa tarde **Participante 2**, boa tarde **Participante 3**, é... de antemão, vocês estão participando de uma pesquisa, "Estratégias para o"... "Estratégias para avaliação - avaliações de políticas públicas na área de defesa¹²⁰, né; meios e formas de avaliar políticas públicas na área de defesa, cuja política pública que está sendo vislumbrada, que é o estudo de caso de minha pesquisa, é o Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa. De antemão, eu gostaria de agradecer a sua participação na... em nossa entrevista e, de antemão, reforçando é... todo material que "tá" sendo gravado, que você sinta necessidade de solicitar, ou então de alguma informação que vocês ao longo da entrevista gostariam que omitisse posteriormente, é... é só falar comigo para que a gente, é... vá passando os devidos filtros para com os dados que serão apresentados com a transcrição, é... da sua fala. É... no mais, sem mais delongas, é... gostaria de começar fazendo algumas perguntas introdutórias, mais sobre, é... como a empresa se insere no mercado de defesa, certo? E assim, de início, é... antes, antes de tudo, se possível, eu gostaria que, é... antes de fazer as perguntas, me desculpem, vocês poderiam se apresentar, só para, só por [inaudível] introdutórias, sua função na empresa, é... o que vocês fazem, seria possível?

Participante 1: Então, eu sou a **Participante 1**, eu sou advogada daqui da empresa, é... já tô trabalhando a quase quatro anos aqui, e minha especialização é direito tributário...

¹¹⁷ Na transcrição das duas entrevistas deste trabalho, buscou-se transcrevê-las de maneira mais fiel possível ao áudio das gravações. Portanto, o português transcrito é um português corriqueiro, mais falado no dia-a-dia entre os brasileiros, o que inclui terminologias, expressões, vícios de linguagem, gírias, assim como um certo grau de informalidade no discurso. O entrevistador buscou trazer uma abordagem mais "natural", não sendo excessivamente formal – e não ficando muito restrito ao seu tópico-guia – ao mesmo tempo não tratando os entrevistados de maneira informal, ou pouco profissional.

¹¹⁸ Antes da data marcada para a entrevista, foi solicitado que se enviasse uma relação de perguntas para os representantes que seriam entrevistados.

¹¹⁹ As três pessoas entrevistadas da empresa Ares assinaram devidamente o termo de consentimento e permitiram a sua identificação, assim como a divulgação de material, porém optou-se por designá-los de "participante 1", "participante 2" e "participante 3". Independente disso, será enviado para os representantes uma cópia da transcrição de sua gravação, tal como o áudio gravado, a fim de eles apreciarem e avaliarem se realmente não há nenhum conteúdo que desejem ser omitido ou excluído.

¹²⁰ Este era o nome antigo deste trabalho, o qual foi posteriormente modificado.

Participante 2: Eu sou **Participante 2** Participante 2, contador da Ares, é... sou formado em contabilidade, MBA no... em... Gestão, Controladoria, Consultoria e Finanças, e... é isso.

Participante 3: Eu sou a **Participante 3**, é... sou formada em contabilidade também, trabalho com o **Participante 2** na área contábil, e... trabalho acho que já há cinco anos [acho que tem cinco anos que eu trabalho aqui]... e, é isso também.

Aaron: Perfeito, muito obrigado, e, enfim, vamos começar, é... as perguntas. É... a primeira pergunta seria "Quais são os principais desa... desafios da Ares - os principais desafios e dificuldades que a Ares enfrenta para atuar no mercado de defesa, no Brasil?"

Participante 1: Então, acho que talvez o principal desafio seja o orçamentário. Seja a falta de dedicação de orçamento, é... no mercado de defesa, porque muitas vezes você... a falta de orçamento não traz investimento, por a maioria das empresas é... são do exterior, não tem interesse de investir no mercado brasileiro [isso, na minha opinião, isso, claro] e... o Brasil atualmente, ele tem uma participação muito tímida na parte intelectual e tecnológica na área de defesa, eu, eu, meu entendimento, assim, por mais que eu tenha menos de 30 anos, no meu entendimento é que culturalmente não existe essa, essa... militarização no brasileiro, então existe também uma negligência, e a uma... acho que se coloca do lado tanto em caráter orçamentário, tanto no caráter de investimento em tecnologia, novos, é... intelectuais, cientistas relacionados a isso, e da... e... nesse sentido, as empresas que teriam interesse em empregar essas pessoas, esses cientistas, esses tecnólogos, esses engenheiros, eles não vem para o Brasil porque não tem incentivo orçamentário e potencial de compra. Então acho que é um ciclo, é... desvirtuoso nesse sentido. Com a falta de orçamento gera essa falta de incentivo; e acho que também, culturalmente, as pessoas não estão motivadas a investir no mercado militar como próprio, você não... as pessoas não querem ser um engenheiro, talvez aeroespacial ou da área de defesa, e não existem essas carreiras consolidadas aqui; muito diferentemente de alguns países, como até Israel, França, Estados Unidos, Rússia... isso são carreiras em potencial, e as empresas, elas realmente tem um... um capital muito, é... um potencial de contratação muito elevado, o que no Brasil não ocorre. Então assim, você vive um ciclo desvirtuoso, vamos ver assim. Essa é minha opinião. O fator tributário e burocrático ele fica até em segundo plano, porque o fator tributário e burocrático talvez a maioria dos setores sofram os mesmos problemas que a gente [**Participante 2:** Talvez até mais.], talvez até mais, porque nosso (não inteligível)... tem alguma coisa no nosso setor, que ele é pouco legislado. Então a ausência de legislação

também cria graves buracos. Controles de materiais controlados, na minha opinião, também é um grande impecílio, a... a... sendo bem específica, a própria DFPC¹²¹ ela se mostra, muitas vezes, muito abarrotada de trabalho, não conseguindo lidar com, é... liberação de TR, liberação de mercadoria controlada, então algumas burocracias relacionadas à importação, batem muito em nossa porta, e, na maioria das vezes, não é culpa da empresa, é a própria DFPC, ou Ministério da Defesa, que não tem braço suficiente, pra poder cumprir o controle que se propõe. Então... tem um pouco, na minha opinião, acho que é, um pouco desse cenário assim.

Aaron: Perfeito.

Participante 1 [direciona pergunta para **Participante 2**]: talvez você tenha (não inteligível) a adicionar?

Participante 2: Eu acho que a **Participante 1** disse... disse basicamente tudo, porque, entendeu? a... a... Culturalmente, o Brasil não é um país que, entendeu, não tem essa cultura militar, cultura de defesa, né?

Aaron: Um projeto de Estado também, né, nesse sentido...

Participante 2 [continuação]: É. Assim, as empresas, até multinacionais que estão inseridas no Brasil, elas tem essa expectativa que o futuro é bom, o futuro... numa economia como a economia do Brasil, há a tendência de se investir mais em mercado de defesa, né. Mas, assim, ainda hoje, ainda é... ainda é muito pouco, entendeu? [**Participante 1:** É.] Porque assim, é... comparando os governos passados, assim, não houve quase, muito pouca evolução, entendeu? Então, assim, sempre quando há um corte no orçamento, a primeira... uma das primeiras áreas que são analisadas pra haver corte são as áreas de defesa. [**Participante 1:** Sem dúvida.] E assim, as empresas de defesa elas sofrem muito com isso, entendeu? Principalmente porque elas ficam refém desse... de até chegar lá no final do ano pra as coisas começarem a se decidir, como seria... como - sobra dinheiro pra eles, pra eles pagarem, pra eles fecharem novos negócios, porque sempre fica a... a... a... o orçamento de defesa, a Ares Defesa fica... [**Participante 3:** pra depois...] Pra depois, pra, é... pro que se - que sobrar, a gente - a gente resolve, isso é um pouco complicado pra sobrevivência das empresas de defesa.

Aaron: Compreendo, perfeito. É... **Participante 3** gostaria de complementar com alguma questão?

¹²¹ Diretoria de Fiscalização de Produtos Controlados [DFPC]., do Comando Logístico do Exército Brasileiro.

Participante 3: Não, acho que já falaram basicamente as coisas mais relevantes, e eu acho que é isso mesmo, é... a falta de investimento eu acho que é uma das maiores dificuldades que tem no mercado de defesa, né... é o que nos atrapalha um pouco ainda.

Aaron: Entendi, perfeito. Então é... passando na... essa pergunta ela é... é relacionada inclusive com essa introdução geral que a gente fez, né, que eu gostaria de saber, é... um pouco mais afundo, e claro, se for possível vocês me informarem, se sua empresa depende, em grande medida, do faturamento no mercado de defesa ou - e também de alguma forma de apoio do Ministério de Defesa ou das Forças Armadas, seja em financiamentos ou apoio em licitações, que é algo que também é vislumbrado pela lei, né, pela nova lei, né, que a... tenta facilitar um pouco nesse sentido, né - Dentro desse sentido, assim, é, vocês sentem, é... que uma coisa - um perfil que ao longo de minha pesquisa que eu visualizei que muitas empresas de defesa é... precisam de um faturamento, ou dependem, na verdade, muito mais no faturamento no mercado civil do que no mercado de defesa. Se fosse só [de] depender no mercado de defesa, muitas elas não conseguiriam sobreviver. E a Ares? Como é que ela se encontra, é... como é que ela se encontra dentro desse contexto?

Participante 1: Então, a Ares... é... ela não é uma empresa que... basicamente todo seu faturamento é da área de defesa, ela não é - ela não atua no mercado civil. Pra dizer que não atua, obviamente que algumas subpartes, partes, podem ser, é... comercializadas no âmbito civil, mas obviamente não é nosso foco. Mas se vier qualquer proposta, de algum subequipamento que a gente forneça, que nem todos os itens que fornece são controlados, produtos finais, vamos dizer. A Ares é uma subsidiária de uma empresa... do grupo Elbit, não sei se você sabe, que é israelense, ela é subsidiária nesse grupo, é... a gente até tem uma empresa parceira aqui no Brasil que chama AEL, que fica no Sul - Ela é mais focada na área da aeronáutica [**Aaron:** aviônicos, né] e a gente na área de terrestres. Muito grosseiramente falando, é isso. E... dá pra - a gente pode também divulgar todas essas informações porque a gente é uma empresa Cia., a gente tem publicação, enfim. É... nosso faturamento ele é todo, basicamente, do mercado de defesa, a - o grupo econômico, ele é todo voltado pra área de defesa, e no que trata de financiamento, apoio em licitação, "nananan" [expressão], a gente já atuou com financiamento do [não bem inteligível, mas acredita-se que seja o termo "FINEP"¹²²]

¹²² Financiadora de Inovação e Pesquisa (FINEP) é uma empresa pública ligada ao MCTIC, a qual atua, em grande medida, por meio de financiamento a instituições de pesquisa e empresas, abrangendo pesquisa básica e aplicada, inovações, desenvolvimento de produtos, serviços e processos. Também apoia a incubação de empresas de tecnologia, implantação de parques tecnológicos, dentre outras atividades. Disponível em: <http://www.finep.gov.br/>. Acesso em: 25 de mai. 2019.

] - hoje em dia não atua mais - a gente trabalha com o apoio dessa empresa israelense (não inteligível) [...] na necessidade, a gente faz alguns contratos, é... entre *companies*, enfim. E a gente tem esse braço amigo, é... sobre apoio em licitação: a previsão da legislação, até então, eu não vi nenhum processo licitatório voltado para EEDs - até então. O que o RETID propõe, né? Que seria um processo diferenciado, "tiriri-tororó" [expressão]. A nossa empresa é uma ED. Nós não somos EED, porque ainda não, é... a gente não colocou nos nossos atos constitutivos aquela possibilidade de voto pra o acionista brasileiro, enfim. É... nossa tendência é até final desse ano nos tornamos EED, que aí poderemos, né, na possibilidade ser, é... gratificado com a... uma licitação diferenciada. Mas até então, corrija-me se eu "tiver" errado, não houve um processo licitatório voltado só pra empresas EEDs. E aí só repaginando: a proposta do RETID é fortalecer a base de defesa nacional. Esse fortalecimento de base de defesa nacional se pressupõe pelo, em primeira mão, é... privilegiar as empresas EEDs que são de interesse estratégico de defesa; e em segundo plano, as empresas EDs, que são empresas de defesa. Atualmente a Ares é uma empresa de defesa e a gente tá galgando pra virar uma EED, mas em termos de benefício de processo licitatório a gente ainda nunca teve nenhum. A não ser nos que a própria [Lei] 8.666 permite, que é "inusabilidade" ou dispensa de licitação, que é mais pelo... mais pelo material que a gente vende, do que pela qualidade de sermos uma empresa de defesa.

Aaron: Entendi. Então no caso vocês atuam mais como pessoa jurídica preponderantemente fornecedora, né, dentro dos termos da lei, né?

Participante 1: Perfeito. Nós somos preponderantemente fornecedores - eu poderia até dizer 100% fornecedores [**Participante 1:** risos; **Aaron:** entendi [risos]]. Basicamente, todo nosso faturamento é vindo de fornecimento para [ênfase] o Ministério da Defesa e potencialmente a gente fornece para uma EED. E aí a gente entra numa das grandes discussões, que na minha opinião, é uma das maiores falhas do RETID - que já "tô" até antecipando o assunto - mas que limitar o benefício para empresas que tenham sido fornecedoras de uma EED, e não para as Forças Armadas. Mas eu entendo a lógica política disso. Porque se tem uma grande "politicagem" por trás, um grande "lobbysmo". As empresas que fazem parte do EED - daquele "grupinho" seletivo - do início das empresas EED, que são empresas que têm capital, é... não necessariamente precisa ser nacional, mas ele pode ser capital externo, mas deve ter poder de voto brasileiro - se não me engano 2/3 superior ao estrangeiro, coisa do gênero - e ele visa a valorizar o potencial de decisão do brasileiro. Essas empresas EED lá no início fizeram esse bloqueio, esse *lobby* pra obrigar - pra você ter direito ao RETID, você ser fornecedor de uma

EED. Ou seja, obriga a EED ser o único e exclusivo contato com o Ministério da Defesa. Acaba que a Lei, ela tem alguns vícios e é um pouco mal escrita... eu acho que o intuito da legislação foi esse: obrigar as empresas EDs nunca fornecerem diretamente ao Ministério da Defesa como ele diz no RETID [**Aaron:** Entendi.]. Esse, na minha opinião, era o intuito do RETID. Mas o jeito que ele foi escrito permite que as empresas EDs fornecem ao Ministério da Defesa, no entanto, que tenham fornecido para uma EED [**Aaron:** Entendi.] o que torna (não inteligível). Então assim, você no período de um ano, antes de você pedir habilitação, tu forneceu para uma EED, fez o pedido de habilitação - OK, você vai ser habilitado. Isso não quer dizer que você vá ter que fornecer ordinariamente pra uma... uma empresa EED todo ano, enfim. O critério para habilitação é esquecido para o fornecedor. Mas você não precisa corriqueiramente ser fornecedor, entendeu? [**Aaron:** Um-hum, entendi.]. Então assim, é... eles tentam te limitar - a legislação tenta te limitar - mas ao mesmo tempo eu acho que ela foi mal escrita, e ela obriga você fornecer o tempo inteiro pra uma EED pra continuar habilitada. Uma vez habilitado, permanece-se habilitado, fornecendo ou não para um EED. [**Aaron:** perfeito]. Então você sendo EED, você consegue fornecer pra uma empresa, pra União, pra o Ministério da Defesa, no geral as Forças Armadas, ainda que você não esteja passando pra uma EED. Mas eu acho que o fundamento do RETID era deixar a "patota" de uma EED como único exclusivo fornecedor [**Aaron:** entendi] - que você vê pela... pela formação da legislação o intuito era esse. Só que se você prestar atenção, a própria Lei, Instrução Normativa e Decreto, são muito confusos no que trata EED, ED; eles misturam as terminologias, eles não conseguem é... ter a mesma linguagem do que seria a mesma nomenclatura da Base de Defesa Nacional, então assim, é (não inteligível) complexo que você consiga entender aonde a empresa ED pode atuar e uma EED não pode atuar, e enfim, onde fica cada coisa.

Aaron: Não é à toa que... não é à toa que no ano passado, o Ministério da Defesa teve que... teve que juntar opiniões das empresas, sondar as empresas - não sei se a Ares também foi sondada nesse sentido - mas emitiram uma solicitação de consulta pra Receita Federal do Brasil, né. [**Participante 1,** simultaneamente: Exato... – (não inteligível)] - que se explicou "direitinho" cada caso assim que... assim, de fato, ocorre a suspensão, ou quando se converte em alíquota zero. De fato, é algo que assim... é meio confuso mesmo se lendo a legislação. (não inteligível) passei boa parte... tentando entender [risos].

Participante 1: Eu vou ser muito sincera. A culpa não é da Receita Federal - é do Ministério da Defesa. Por quê? Além... quem coloca o projeto de lei, quem tem que revisar o projeto de lei, é o Ministério da Defesa [**Aaron:** sem dúvida]. Quem concede o benefício, quem

abre a possibilidade pra conceder o benefício é a Lei. O Decreto e a Instrução Normativa em si eles são... eles não podem legislar matéria nova. Eles simplesmente acompanham o que tá previsto. Então se houve falha na nomenclatura, como se deixou claro as coisas na Lei, o Ministério da Defesa deveria ter revisado isso - e ele tem vários documentos da Base de Defesa Nacional que agora não vão... não casam com legislação. Não têm a mesma nomenclatura. Por exemplo, é... a... os objetos eles são... os itens de defesa eles são classificados entre PEDs e PRODEs - Produto Estratégico de Defesa e produto... [Aaron: ... Estratégico de Defesa] sei lá, outra coisa lá de defesa. Que é o PED e o PRODE [Aaron: PED é... an-ham, Estratégico de Defesa] (não inteligível)... e o outro é meio que o ordinário, né, são Produtos de Defesa [Aaron: Isso..]. Os Produtos de Defesa são uma classe abaixo dos PED - que são os Produtos Estratégicos. A legislação ela é tão confusa que você demora a entender que só pode PED. Isso você só entende pela... pelo se não me engano Decreto ou Instrução Normativa - só PED pode. E o PRODE eu não sei por que "cargas d'água" existe um item PRODE se ele não serve pra [não inteligível - supõe-se a sequência "nada, enfim..."] [Aaron: risos]. Não entendo por que que é esse nome, melhor não ter nome nenhum, se ele não tem utilidade! Se o item PRODE não pode ser abrangido pelo RETID [Aaron: entendi]. Então, na verdade, só o RETID, ele... além de você ser empresa, você tem que ser habilitada, ou seja, você tem um requisito, vamos dizer, subjetivo da empresa ser habilitada e você tem o critério também, vamos dizer, material, da empresa "tá" fornecendo material PED. Não é (não inteligível) qualquer coisa que pode ser abrangido pelo RETID. Então o RETID, ele só consegue abranger materiais PED. Ele não é pra todo qualquer material de defesa. E aí a gente entra... eu não sei nem se eu "tô" avançando muito - se você quiser me frear pra seguir a ordem [Aaron: não, tá tranquilo!] - mas aí a gente entra no problema da CMID, porque a legislação obriga que, você... é... os itens passíveis de benefício do RETID devem ser - as empresas também - os itens devem ser instituídos por ato do Poder Executivo - seria a CMID, que é um órgão do Ministério da Defesa que delibera quais as empresas cumprem os requisitos pra ser EED ou ED, e delibera também quais itens são PED e PRODE. O problema é que demora simplesmente três anos! A gente tá com três anos com itens lá, passíveis de serem PED ou PRODE, até agora não revisaram. Três anos. Então como é que você consegue o benefício que você lendo a Lei, você fala assim "Caraca! É um dos melhores benefícios que eu já vi!". As vezes a indústria do petróleo não tem isso - eu vim da indústria do petróleo. O benefício vai até 2032! Onde no Brasil tem um benefício desse? Que converte alíquota zero, suspende com conversão em alíquota zero, "nananan", depois da utilização..., mas a CMID não a ajuda a gente a usar. Por quê? (não inteligível) se junta de dois em dois meses... delibera coisa que (não inteligível) deliberar; o pedido... a análise do... os itens

eles só podem ser - eu não sei se você sabe a ordem, mas é o seguinte - o item só pode ser, é... receber o título de PED e PRODE, após ele ter sido adotado pelas Forças Armadas respectivas

Aaron: Tem que sair um ato do Ministério da Defesa também, é... condecorando que é PED e tem... várias coisas.

Participante 1: Isso, mas isso aí já é no CMID, quando ele vira PED/PRODE. Antes de ele virar PED/PRODE, o item, ele tem que ser adotado [**Aaron:** Ah, sim, entendi.]. A sua Força Armada - eu trabalho muito com o Exército - o Exército ele tem que olhar pra o meu produto e falar assim: "ele tem utilidade pra mim". Se ele não utilidade para o Exército, ele nunca vai ser consagrado PED/PRODE, concorda? [**Aaron:** concordo.] E aí... enfim. Se um dia o Exército quiser, do nada, comprar esse item - porque tornou-se necessário - ele vai ter um item que não vai ser abrangido pelo RETID. E aí voltando: pro meu item ser adotado pelo Exército, é um parto! É simplesmente um parto! Eu preciso convencer eles de fazer teste, de avaliar o meu item, e eu peço: "pelo amor de Deus!" - e eles me cobram ainda por isso, tá? Eu tenho que pagar pra poder fazer [não inteligível - mas é no sentido de ser avaliado] [**Aaron:** caramba... sabia disso não]. Então assim, (não inteligível)... pro item ser um PED ou um PRODE é o maior dos problemas do RETID, porque virar ED ou EED é uma burocracia societária. É fácil. Eu vou lá no (não inteligível), eu vou no meu... na minha Junta Comercial, faço alteração societária. Isso é uma deliberação interna da empresa. Isso é fácil. Eu pedir pra ser habilitada na Receita Federal é simples. Eu mostro a documentação necessária, eles pedem o balancete, eles pedem que sou ou fornecedora ou que eu sou... que eu sou uma empresa que forneço pro Exército Brasileiro, "tiriri-tororó" - isso também não é o maior dos problemas. É uma burocracia normal. Agora, eu tenho a habilitação da Receita, eu sou uma empresa, vamo supor, EED, mas eu tenho nenhum item PED ou PRODE - porque ele ainda tá sobre avaliação. Sorte que a empresa¹²³ tem 15 anos já na estrada e alguns itens, antes mesmo do RETID é... entrar em vigor, a gente já tinha alguns itens adotados - o que cortou metade do nosso caminho. E antigamente, você podia submeter... quando o RETID saiu foi um "balai de gato", maior maluquice. Ninguém entendia nada, como é que era, se tinha que ser adotado, se não tinha... a quantidade de item que virou PED ou PRODE, sem ao menos ser adotado, foi enorme. Porque foi a enxurrada inicial. A CMID, próprio órgão do Ministério da Defesa, não tava entendendo o que ele tava fazendo, e começou a botar PED/PRODE... a etiqueta de PED/PRODE num monte de item. Monte de item. Aí chegou um dado momento que ele falou: "para tudo!" [**Aaron:** risos] "Ah, ele entrou no

¹²³ O Participante 1 faz referência a Ares.

regramento de que tem que ser adotado, tem que passar por tal processo" - então, só que o problema é que o Ministério da Defesa não tem braço suficiente pra cumprir todos esses passos anteriores, pra tornar o item passível de ainda ser julgado se é PED ou PRODE. E a gente tem alguns itens aqui - olha só que loucura - tem um equipamento nosso que ele é uma alça ótica. Ele é um item de uma "super câmera", vamos dizer assim, que ajuda a identificação é... infravermelho, "x, y ou z", que você bota no navio. Os navios que ele tem é... resistência à corrosão marítima, e tal e tal... a gente tem um equipamento de primeira e de segunda geração. Um é a evolução do outro. Você acredita que nosso primeira geração é PED e nosso segunda geração, que é o mais moderno é PRODE? [Aaron: Poxa vida [risos]] Então você tem essas inconsistências! (não inteligível) incongruências assim que a gente... não consegue usufruir o RETID. O RETID ele é um pu\$% benefício se fosse mais fácil a gente conseguir colocar os itens PED ou PRODE. Basicamente isso. [Aaron: Perfeito]. Eu (não inteligível) na lógica de desoneração de cadeia tributária, que aí a gente entra naquele mérito da... do... da tentativa de bloqueio do acesso ao RETID às empresas de defesa - que eles obrigam você ser por intermédio das Estratégicas de Defesa, que aí já é da minha opinião, uma legislação que o... (não inteligível) original. Porque eles tentam criar duas categorias de empresa - Estratégicas de Defesa e Empresas de Defesa - ou seja, você cria o "grupinho" dos beneficiados e os mais ou menos beneficiados. O critério tentar aumentar a base de defesa nacional é proteger o intelectual nacional, tal... pelo número de votos. Eu acho super factível isso. Mas o critério de número de votos, na minha opinião, por si só, não deve ser o único critério majoritário pra dizer se você é uma empresa estratégica de defesa. Deveriam ter outros mecanismos. Isso eu tô agindo até em conta própria, vamos dizer assim, porque essa é uma empresa que tem capital, é... investimento do exterior. A gente pode virar uma EED, mas eu acho que... bom, o mecanismo deles é muito falho. Tanto que você vê empresas EEDs, salvo engano, que elas não vão - que é uma empresa que tem uma empresa pífia, no meio da defesa, ele é uma EED [Aaron: EED]. Ela não tem nenhum PED, nenhum PRODE. Isso não faz nenhum sentido. E a minha empresa que tem 10 anos de contrato com o Exército Brasileiro, até agora não tem por que é uma burocracia societária. O critério tá burocrático e não tá efetivo. Minha opinião é essa. Critério pra ser EED ou ED talvez seja potencial de contrato? Seja alguma coisa mais subjetiva... potencial de comercialização futura... porque o interesse é do Exército. Afinal de contas, o maior interesse é a desoneração do Exército - da cadeia, pro material chegar com um preço mais competitivo. Por quê? Hoje em dia a defesa nacional ela tem uma lógica tributária que vale mais a pena você colocar uma licitação e encontrar o material - porque o Exército Brasileiro sendo (não inteligível) direto, ele não tem tributação. Então, é muito mais fácil isso.

Aaron: Entendi. Perfeito. Muito obrigado, **Participante 1**, você deu um panorama muito bom. É... **Participante 2** e **Participante 3**, o que vocês acham dentro desse sentido?

Participante 2: A **Participante 1** já falou... já adiantou muito aqui, entendeu, mais ou menos a nossa concepção também. Ela participa muito da parte mais burocrática ali do... da classificação da Ares como Empresa Estratégica de Defesa, esse tipo de coisa - a gente trabalha mais na parte prática [refere-se a ele mesmo e **Participante 3**] de... do RETID já funcionando, né, da funcionalidade do RETID [**Participante 1**: é... operacionalização]... operacionalização [**Aaron**: operacionalização, né?]. É... em relação à segunda pergunta, até voltando um pouco... claro que eu acho que seria... a ideia que seria - se a empresa de defesa hoje depende em grande parte do faturamento¹²⁴, né, pra sobrevivência... é... eu acho o seguinte, assim: pelas empresas de defesa dependerem, como é o caso da Ares, unicamente, na maioria das vezes, quando ela não tem... não presta serviço ou não vende pra outros fins, que seriam pra fins é... parte privada e ela depende do orçamento da defesa, da venda pra órgãos públicos na área de defesa, fica muito complicado pra sobrevivência em si da empresa. Então assim, a gente até discute isso aqui porque é muito complicado, por exemplo, a Ares é uma empresa... ela é uma empresa que tem um capital estrangeiro. Se a gente não tivesse esse capital estrangeiro aqui, não tivesse esse respaldo da nossa matriz fora do país, dificilmente a gente conseguiria sobreviver, porque nos períodos de turbulência, onde não há investimento na área de defesa, a empresa fica em vias de fato sem receber nada, entendeu? A gente fica, normalmente assim, em alguns casos, em alguns anos - na parte inicial do ano até o quase o final do ano - é... praticamente a empresa só sobrevive, entendeu? Ela cumpre os contratos de ação vigente, mas relacionado à caixa, no recebimento de dinheiro, não há. Então assim, muitas das empresas que atuam hoje no Brasil, são empresas multinacionais por isso - porque elas necessitam desse financiamento, desse... dessa matriz, seria tipo uma proteção [não inteligível: mas a ideia que **Participante 2** passa é de uma proteção estabelecida nesses períodos] entendeu?

Participante 1: Mas aí é a sazonalidade de contratos, enfim [**Participante 2**: Isso..]. Aí entra naquele sentido que a gente tava falando. Talvez o maior problema do Ministério da Defesa hoje em dia não seja nem o RETID - O RETID é a ponta do iceberg. Maior problema é a falta de capacidade orçamentária [**Participante 2**: Isso.], o que torna os contratos completamente sazonais, no que as empresas ficam [não inteligível - porém, acredita-se que seja a palavra "enforcadas"] porque a sazonalidade do contrato, ela... primeiro é pro

¹²⁴ Refere-se ao faturamento da empresa no mercado de defesa

fornecimento, né. A gente não consegue ter uma previsão; explicar pra nossa matriz que a gente vai fornecer, com certeza, tantos materiais por ano [Aaron: Um-hum], porque depende de previsão orçamentária; e, em segundo momento, que existe uma grande burocracia pra receber esses valores também. As vezes a gente entrega o produto pra receber um ano e pouco depois...

Participante 2: É, eu vou te dar até um exemplo, cara: por questões burocráticas de um contrato que a gente tem aqui, que já foi finalizado em 2016, até hoje a gente ainda não recebeu [Aaron: Nossa...] por questões burocráticas de contrato e até como foi fechado com o cliente todo o... a entrega do produto - até hoje a gente não recebeu, entendeu? E assim, a... assim, eu fico me perguntando, se fosse uma empresa que não tivesse um... um capital estrangeiro ou possibilidade [Participante 1: não ia sobreviver] de (não inteligível)... não conseguia sobreviver, entendeu? Então assim, é... até voltando um pouco antes do RETID, as empresas de defesa, elas têm essa dificuldade no Brasil.

Participante 1: Não é à toa que você não vê iniciativa da... do Brasil [Participante 2: É]. O brasileiro sabe que se você fizer contrato com a União - com o governo, na verdade - a possibilidade de você receber em dia, é ínfima! É ínfima. [Participante 2 fala algo que não é inteligível, enquanto Participante 1 fala] Porque você tem que ter capital em caixa, não é pra poder pagar seus impostos, porque isso aí é "*peanuts*" - [Participante 3 fala brevemente após Participante 1 falar "*peanuts*": "Pra sustentar..." daí em diante não é inteligível] - pra você sustentar os funcionários, pagar luz, pagar material importado, pra aguentar o câmbio - a alta do material importado - eu tenho caixa pra isso. Pra aguentar o "*delay*¹²⁵" de pelo menos 6-7 meses de atraso de pagamento, que é muito comum nas Forças Armadas. Eu não sei outros setores da União, enfim... mas nas Forças Armadas é muito comum... que existe um comportamento de receio que é... "*puts*"... é feito em cadeia: o fiscal do contrato tem medo; o chefe do fiscal do contrato tem medo; eles têm medo de pagar. Medo. A gente cumpre todos os critérios do contrato pra... critério de "A" a "J" - você tem que cumprir todas essas coisas pra poder receber. A gente cumpriu e não recebeu. E eles simplesmente fingem que nada aconteceu: "Ah não, eu tô vendo com meu setor..." e é isso! E a gente como é que vai brigar com nosso único cliente? É o único cliente. A gente vive do mercado de defesa. Então ele é um mercado que ele mesmo é autodestrutivo [Aaron: Um-hum]. O próprio Ministério da Defesa não sabe sustentar ele, porque não existe estímulo. Eles não entendem que a gente trabalha pra eles, mas trabalha também em conjunto com eles. No momento que eles que a gente tá querendo... existe

¹²⁵ Em português: "atraso".

uma presunção de que a gente tá querendo "passar a perna" em alguém sempre. Mas isso eu acho que é pacificado, talvez em todas instâncias públicas eles acham isso. Mas é empresa, é... simplesmente tem dificuldade de sustentar, e a gente também não tem capacidade de todos os momentos estar impetrando mandado de segurança, ação judicial de cobrança, cobrar juros e multa o tempo inteiro, porque é o nosso cliente...

Participante 2: A gente não pode fazer isso, porque a gente não pode ficar mal com eles...

Participante 1: Não tem como fazer isso! [**Aaron:** Pois é.]. Então eles simplesmente têm uma postura displicente nesse caso, e, às vezes, com um medo que a gente ainda não consegue nem entender porquê, e... a gente vive esse tipo de problema. O problema de caixa que o **Participante 2** falou é perfeito. O nosso... o que aperta mais o calo no mercado de defesa talvez seja esse descasamento de pagamento com investimento que é muito grande.

Aaron: Perfeito... a gente... eu, particularmente... a gente podia conversar por muito tempo sobre essa questão. Eu vou adiantando as outras questões - a gente pode [**Participante 1:** Tá.] depois em "off" conversar um pouco mais sobre isso, porque é um tema que, assim, eu gostaria muito de conversar também com vocês. É... mas assim, antes de a gente passar pra próxima pergunta, **Participante 1** falou um ponto que eu não conhecia, que eu achei muito interessante é... que... pra vocês, assim, o processo de catalogação de... de PRODE, pra que depois seja PED, você tem que solicitar à uma Força Singular é... que elas testem, assim né, como você falou que às vezes pedem [**Participante 1:** Isso.] que elas, de fato, testem e que elas cobram por isso [**Participante 1:** Isso.]. Eu não sei você tem autorização de dar essas informações, mas, é... você teria uma porcentagem de quanto que cobra; se cobra, é... ou como se cobra a taxa?

Participante 1: Não é, é... então, olha só. Ele não chega a não ser nem uma taxa. Você cobre o custo das pessoas das Forças Armadas pra testarem seu equipamento [**Aaron:** Ih, entendi.]. Então, por exemplo: pra ele poder adotar determinado equipamento, ele tem que fazer teste em campo, e esse teste em campo tem um determinado custo. Se você não tem nenhum contrato vigente com as Forças Armadas daquele equipamento, ou potencial [não inteligível - acredita-se que seja a palavra "contrato"] - se eles não têm interesse em avaliar aquele equipamento, você tem que cobrir esses custos. Então isso varia um pouco. Não é muito expressivo. Não é. Tá? [**Aaron:** Entendi.] Isso não é um empecilho, mas é... isso foi só na verdade pra enfatizar como a empresa tem que ter mais é... talvez incentivos nesse sentido - de

ter um setor dedicado só a análise de novas tecnologias. De potenciais tecnologias que vão ser sujeitas à avaliação da CMID, pra virar um PED/PRODE. Então assim, não é expressivo esses valores [**Aaron**: Tá certo, entendi. Perfeito]. Pro uma, quer dizer... considerado o atraso que a gente recebe de pagamentos, é pequeno perto disso [risos] [**Aaron**: Compreendo [risos]].

Aaron: Então, é... seguindo adiante, passando para a terceira questão que eu tenho programado aqui, é... só uma dúvida, a Ares - quando é que ela foi catalogada como ED? A partir de que ano? 2014? 2016?

Participante 1: Nós somos é... ED - na verdade nós somos habilitados no RETID [**Aaron**: (não inteligível)]... 2015. 2015, início de 2015.

Aaron: Foi catalogado em 2014 e habilitado em 2015, correto? Seria assim (não inteligível) [**Participante 1**: É]. Pronto.

Participante 1: Na verdade, a gente virou ED - empresa de defesa - essa terminologia meio que veio do RETID, né? [**Aaron**: Um-hum] Então a gente foi meio que junto, a gente foi habilitado no RETID em 2015.

Aaron: Ah, entendi, perfeito. É... e bem, isso... a próxima pergunta ela é um pouco mais geral; a gente vai entrar mais no RETID é... em termos de sua efetividade - de sua efetividade até então, né. Na opinião de vocês, o RETID tem beneficiado a empresa ao longo do tempo, desde que vocês entraram? É... vocês acreditam que ele tenha sido efetivo? Se sim, ou se não, de que forma?

Participante 2: Do meu ponto de vista - assim, até também pode ser o ponto de vista da Ares, é... assim, ele é efetivo, ele ajuda sim a empresa, principalmente na... porque ele enquadra, pelo menos pra a gente - que eu acho que tem até uma outra pergunta que você faz nesse sentido: os impostos, o IPI né, o PIS/Cofins e o... [**Participante 1**: (não inteligível)] é, o IPI e PIS/Cofins [**Aaron**: E o importação... (não inteligível)]. É... é, no caso de importação e na venda pro cliente, tá? O que é, assim... [**Participante 1**: mas é a (não inteligível) nacional...] Não, eu falei de que é exportação não, tô falando de PIS/Cofins de importação [**Participante 1**: Isso.] e depende da (não inteligível) [[**Participante 1**: (não inteligível)]... Isso, enquanto importação. E... mas assim, o... ele é efetivo, entendeu? Assim, a gente consegue utilizar ele... a gente, por exemplo, no caso da Ares, o nosso principal contrato ele só se denomina economicamente viável pra a gente por adoção desses benefícios fiscais que a gente tem [**Participante 1**: Não, mas vale a pena voltar um pouquinho...], e... tá mas, é o... o que eu queria

falar é o seguinte: que, apesar do, do... eu não sei se é isso que a **Participante 1** vai adicionar [**Participante 1**: (não inteligível)]... Se apesar de o RETID existir... entendeu, de fato, há legislações paralelas que já nos dava um benefício, quase 100% igual aos que o RETID dá. Eu não... não sei em outras empresas na área de defesa, mas no caso da Ares, a grande maioria das situações que são utilizadas o RETID, a gente consegue utilizar outros benefícios fiscais... benefícios fiscais ou reduções de alíquota, que nos possibilita a ter o mesmo benefício [**Participante 1**: Perfeito.] do RETID. E aí a gente pergunta: "por\$, beleza, pra quê que tem o RETID, né?" Se a gente consegue utilizar outro...

Participante 1: É, na verdade a gente tem o Plano A e o Plano B. [**Participante 2**: É.] No fundo, é... esses benefícios que o **Participante 1** tava falando, que não são RETID, eles foram fruto exatamente desse lobby legislativo - normal - das empresas que são detentoras e têm interesse nesses projetos. São projetos que, por exemplo, você consegue olhar que os benefícios de PIS/Cofins e IPI são abrangidos por conta do [nota: não ficou claro se **Participante 1** falou "NCM" ou "MCM"]. E não é muito (não inteligível) eles serem de veículos blindados ter uma linha na legislação de PIS/Cofins só dele. Isso é fruto de, obviamente, é... lobby. O que é normal. Então assim, por acaso, o nosso mesmo projeto tem esses benefícios e esses vieram antes do RETID. Então a gente já tinha o status tributário, vamos dizer, de tributação "x" e, posteriormente, quando veio o RETID, nossa tributação continuou "x", por quê? Por acaso, o RETID ele abrange os mesmos benefícios que a gente já tinha alguns benefícios no passado. Mas isso não quer dizer que, eventualmente num projeto futuro, que não tenha benefício nenhum, de um item que venha a ser PED, que a gente não venha a ter mais benefícios. Hoje em dia ele meio que "chove no molhado" por acaso. Por acaso, mesmo, porque esse é o nosso maior contrato, e os outros contratos que a gente tem aqui são um pouco menores, e não são itens que são PED - mas, se a gente tivesse contratos grandes de (não inteligível)... também é. Com certeza, o RETID ia ser muito melhor utilizado.

Aaron: Vocês também acham que se a-a... Ares, ela acabar se tornar uma EED, por exemplo, vocês vão conseguir ter, digamos, maior folga nesse sentido fiscal, também?

Participante 1: Não, eu acho que nesse caso não muda tanto a possibilidade porque, é... EED, nesse ponto, só vai se mudar se a gente tiver um processo licitatório diferenciado [**Aaron**: Entendi.]. Pra fins de fornecimento... a gente pode fornecer pra União, estando habilitada [**Participante 2**: Como EED] como EED. Por isso que eu falei: existe um problema na

legislação que acho que... o intuito da legislação era bloquear é... a utilização das EDs, mas ela foi meio que mal escrita, nesse sentido. Então, você consegue utilizar, mesmo não sendo EED.

Aaron: Perfeito. E, assim, uma pergunta um pouco mais técnica sobre a empresa de vocês, o... o RETID ele, então, é... bem, ele tem sido efetivo, embora que, assim, as legislações paralelas é mais... o RETID, de qualquer forma, é... se vocês puderem me informar... ele tem possibilitado maior folga na geração de caixa pra empresa? Ele possibilita maior facilidade de vocês conseguirem gerar mais caixa? É... e também, é... se isso... se... se há geração, maior geração de caixa, se consegue se traduzir em mais investimentos em pesquisa, desenvolvimento e inovação em PRODEs ou PEDs, ou até na criação de novas patentes? Isso claro, se vocês puderem me informar, que essa questão eu acho que já é um pouco mais, assim, sensível, né? [risos].

Participante 2: Não, sem problema, assim é... assim, é... eu também não tenho dados aqui pra poder te passar [**Participante 1:** Precisamente] precisamente. Mas assim, com certeza, é... mesmo tendo leis paralelas, como você mesmo disse, legislações paralelas... o RETID ele... ele ajuda as empresas no processo de... o que ocorre muito no Brasil - ocorre também aqui na Ares - no caso de nossas importações e nossas matérias primas, e a gente não ter necessidade de pagar os impostos de importação. Então a gente tem esse benefício do RETID. [**Participante 1:** que é o maior impacto de caixa] Por exemplo, então esse impacto de caixa já é um pouco complicado, porque assim, sem a utilização do RETID - sem o benefício do RETID, a gente teria que importar esses materiais, principalmente materiais (não inteligível) - não teremos que pagar esses valores de imposto de importação com PIS e Cofins e o IPI, no momento do desembaraço da mercadoria. E assim, por a gente ter o RETID, também há outras legislações paralelas, a gente consegue esse benefício e a gente não paga. Então por exemplo, vou te dar um exemplo: de uma importação de 1 milhão [R\$ 1 milhão de reais], a gente consegue ter um benefício de quase, vamos supor, quase 20%, se a gente pegar um... produto que tem uma alíquota de IPI de 10% - que seriam 9.65% de PIS/Cofins e mais é... 10% de IPI. Então assim, do valor de 1 milhão, a gente pode economizar quase 200.000 de imposto que a gente ia pagar. Então é... [**Participante 1:** é bastante coisa] é bastante coisa. É bastante vantajoso e...

Participante 3 [enquanto **Participante 2** falava "é bastante vantajoso e..."]: e falando de P&D também é... com isso, a gente tem termina investindo mais em matéria-prima pro P&D, né. A gente termina... termina investindo nesse quesito de P&D, por conta desse... desse ganho de caixa, né. Isso a gente termina importando mais matéria-prima...

Participante 1: Não, e pra outras coisas também. Na verdade, você, no fundo, esse desafogamento do caixa, ele folga nosso caixa pra cobrir atraso de pagamento, pra cobrir eventuais flutuações de câmbio, entre outras coisas, não só pra P&D, não só processo de inovação, porque a empresa ela também tem que atuar... ela tem que cobrir todos potenciais riscos, né? Variação de câmbio, enfim, e... peso de matéria-prima, "nananan", e... no momento posterior pra investir em pesquisa e desenvolvimento. Acaba que o investimento em pesquisa e desenvolvimento ele tá muito associado também ao que a gente sente que o governo quer comprar [**Participante 2:** Exato; **Aaron:** Um-hum]. Se tem orçamento, se ele se manifesta, a gente investe mais, se não a gente investe menos.

Participante 2: É... a gente como é uma área... uma área de... tecnológica, assim, a gente... a gente investe pesado na... na pesquisa e desenvolvimento. Então assim, já tá dentro do nosso orçamento anual [**Participante 1:** É.] a gente investir pesado na... em desenvolvimento de novos produtos, desenvolvimento de novas possibilidades, porque se a gente não fizer isso a gente vai ficar pra trás. É... o mundo, como a Ares Defesa, tá mudando radicalmente, entendeu? A gente faz um equipamento aqui e a gente.... quando a gente entrega já surge uma... uma nova necessidade, uma nova possibilidade naquele mesmo produto. Então a gente tem que tá sempre reinvestindo e a gente sempre tendo que inovar. Então assim, é... é... pode ser relacionado com a redução de caixa do pagamento de imposto, claro que pode, mas independente se tivesse ou não, a gente tem que investir na área de P&D [**Participante 3:** P&D]. As empresas de defesa, elas obrigatoriamente têm que investir pesado nisso, entendeu?

Aaron: Então só pra, assim... posso fazer uma pergunta até um pouco mais repetitiva, no caso, se puderem me informar mais uma vez... é... o RETID, assim, na opinião de vocês... eles conseguem... assim, vocês conseguem imaginar assim em termos ou percentuais ou não, assim... o quanto que, digamos assim, o RETID, vamos dizer assim, seja na forma de caixa ou em alguma outra forma, ele acaba... faz com que vocês consigam investir mais em PD&I - pesquisa, desenvolvimento e inovação. O quanto o RETID acaba contribuindo mais pra isso?

Participante 2: Ah... eu vou dar um "chute" aqui... eu não posso falar dados - também porque eu nem tenho isso, assim, um estudo relacionado a isso. Mas assim, se a gente pensar nos benefícios que têm de... de importação, que seria 20% da... mais ou menos 20%. Vamo... porque também alguns cálculos um pouco aproximados, né... mas seria uma redução de 20% de todas as nossas contas [**Aaron:** Um-hum; **Participante 1:** Tributação]... é, na parte de tributação. A gente (não inteligível)...

Participante 1: Não, mas em termos de percentual, são 20%, só que isso não necessariamente é retorna em PD&I [**Aaron:** PD&I, né?]....

Aaron: É que o que eu quero entender é assim, quanto que isso, essa folga vai, digamos assim, pra PD&I, ou assim, porque eu sei que vocês tem prioridade, em pagamento de pessoal, etc., é... e... mas assim, sobra uma boa quantidade ainda pra PD&I? No caso, assim, do que vocês já investem e pra a mais, assim, entende?

Participante 1: O processo de decisão pra PD&I ele tá totalmente descasado... totalmente não, mas quase totalmente descasado com essa sobra de dinheiro. Porque ainda que não sobrasse dinheiro, a empresa precisa de pesquisa e desenvolvimento. A possibilidade de sobra de mais dinheiro, na verdade, pode até nos dar mais um pouco mais de folga? Pode. Mas, é... nesse processo decisório de pesquisa e desenvolvimento ele tá muito mais associado, não na sobra de dinheiro em si, mas o que a gente sente de investimento pro próprio Exército - quanto o Exército está disposto a comprar? O quê que vale a pena de a gente investir? Quanto orçamento tem ano que vem pra isso? Então, tá muito mais associado à disponibilidade de orçamento e do Exército do que essa folga de caixa.

Aaron: Perfeito. [**Participante 1:** Tem algo a mais?]. **Participante 2**, eu acabei interrompendo você, me desculpa, mas você pode mais... é... pode falar.

Participante 2: (não inteligível) a **Participante 1** completou perfeitamente...

Participante 3 [enquanto **Participante 2** falava "perfeitamente..."]: (não inteligível) mas isso é assim, na verdade, tem um (não inteligível) de 20%, né? Isso não quer dizer que venha a ser [[trecho não inteligível - mas a ideia que se passa é de "que não venha tudo ser efetivado para P&D"]; **Participante 2** ao mesmo tempo comenta algo, mas não foi possível distinguir]]...

Participante 2: É, a parte de P&D, é como a **Participante 1** falou, a gente não tem como a gente relacionar uma coisa com a outra [**Participante 3:** (não inteligível)]... é uma necessidade. Se a gente verificar aqui os gestores responsáveis aqui... eles ficaram... o pessoal tem contato mais com (não inteligível) a área comercial - qual a necessidade de um novo desenvolvimento de um produto, que vai custar metade do faturamento do ano passado, e seria rentável daqui a 5 anos? Ele vai investir (não inteligível) [**Participante 3:** (não inteligível)]

entendeu? Ele vai ver a possibilidade [[**Participante 3**: Independente, né¹²⁶]] de investir, se pega financiamento de algum outro lugar, mas a gente vai investir... (não inteligível).

Participante 1 [enquanto **Participante 2** falava: "mas a gente vai investir..."]: Eu acho que isso também tá um pouco associado ao mercado, em si, sabe? [**Aaron**: Um-hum] Então, você sabe que a roda gira desse jeito. Se não você não sobrevive.

Aaron: Entendi, perfeito. E, assim, tocando nesse ponto que, eu não tinha nem conhecimento disso, porque na minha pesquisa eu fiquei só focado no RETID, né. É... mas assim, é... aí no caso, vocês atuam com... tendo isenção do RETID e mais, também, algumas... é... meios de isenção por legislação paralela, no caso, né? [**Participante 3** ou **Participante 1** falam: "Isso" - não foi possível distinguir a pessoa]. Que legislação para- é... vocês poderiam enumera-, citar pra mim que legislação paralela seria essa que vocês se utilizam, e quanto isso acaba também desonerando? É... talvez em termos percentuais ou não, mas só pra ter uma ideia.

Participante 1: A mesma coisa.

Participante 2 [ao mesmo tempo que **Participante 1**]: (não inteligível) 10.865. Lei de... do PIS/Cofins.

Participante 1: É a lei do PIS/Cofins não cumulativo...

Participante 2: É, 10.865... tem um parágrafo, acho que o 50, né?

Participante 1: Não, são dois parágrafos. É... artigo 28... ai, eu não lembro o parágrafo - eu posso... a gente pode passar por e-mail. Que de cabeça vem 1, são dois parágrafos [[**Participante 2**: (não inteligível); **Aaron**: perfeito. Perfeito.]].

Participante 2: Eu tenho anotado (não inteligível)...

Participante 1: Aí a gente passa por e-mail.

Aaron: Mas no caso esses... digamos assim, essa execução aqui dessa lei, né? É... do PIS/Cofins, né? No caso... [**Participante 1**: É, PIS/Cofins... importação...] É... ele não é vislu... ele não acaba sendo vislumbrado pela lei 12.598, né? Pela legislação do RETID, né?

Participante 1: Não, são coisas diferentes [**Participante 2**: são diferentes.].

¹²⁶ **Participante 3** passa a impressão de tomada de decisão de investir em P&D com recursos próprios da empresa, de forma mais independente.

Aaron: Perfeito. Ah, interessante.

Participante 1: Existe uma redundância. A gente chama até de "benefício redundante" [Aaron: risos]. O RETID ele veio depois dessa lei, tá? [Aaron: An-ham] Por acaso, o benefício que ele dá é o mesmo.

Participante 2: Tá, mas assim, só pra tu entender, Aaron, é o seguinte: foi o nosso caso. [Participante 1: Foi o nosso caso; Aaron: Certo, certo.] A gente tá (não inteligível) também do nosso produto que a gente vende 90% do nosso faturamento é esse produto. [Aaron: Um-hum] Então, nesse caso, que é o caso da Ares, essas legislações que a gente vai te passar [Participante 1: são redundantes] elas são redundantes. Mas assim, talvez se você conversar com uma outra empresa de defesa, talvez não tenha esse tipo de... precisa ter um outro tipo de benefício que seja parecido ou seja [Participante 1: melhor ou pior] melhor ou pior, entendeu? [Aaron: perfeito.]. Mas nosso caso aqui, a gente tem... a gente consegue - por exemplo, se hoje acaba o RETID, entendeu? A gente consegue ainda ter os mesmos benefícios do RETID usando outras leis, entendeu?

Participante 1: Em termos de carga tributária, o resultado é o mesmo [Participante 2: É o mesmo, entendeu?]. [Aaron: Entendi.].

Participante 2: [não inteligível - mas a ideia é de que a burocracia da legislação pode ser até melhor] burocracia até melhor porque a gente também [Aaron: risos] teria que demonstrar pro governo de outras formas, porque o RETID, a gente... os benefícios do RETID eles têm que ser informados, quando é caso do imposto de renda da empresa. Tudo que a gente teve de benefício, ter tudo informado pra eles, a gente tem que tá ciente disso, e... as outras legislações paralelas já não tem essa necessidade.

Aaron: Isso.... Isso o que vocês estão falando faz total sentido porque... engraçado, eu peguei, assim... tive contato com o pessoal do Ministério da Defesa, consegui pegar umas informações, e assim... se não me engano, atualmente são, acho que 6 ou 8 empresas que, de fato, usufruem do RETID. Você tem um bocado... várias empresas são habilitadas, etc. só que poucas que, de fato, estão utilizando, e eu vi que Ares é uma das que utilizava - que por isso que eu, é... acabei sondando vocês, assim. Mas eu acho que é interessante saber disso porque é como se fosse um reflexo de... eu acho que as empresas devem saber no seu setor tributário que (não inteligível). É mais burocrático e conseqüentemente o RETID sendo mais burocrático, talvez seja melhor me manter com essa legislação aqui [Aaron se refere à legislação paralela]

pra conseguir, já que tem a mesma desregulação¹²⁷ - talvez seja possível. Fora os problemas que (não inteligível) pra se adequar ao regime... que eu já ouvi... é... já conversando com alguns contatos de empresas que eu tenho, assim... de que, por exemplo, reclamaram no início do RETID que dava problema com Receita, consta também essa redundância, né, da legislação... e um bocado de coisa. Realmente, achei muito interessante - não tava ciente dessa questão da legislação paralela, muito bom mesmo. É... mas enfim, seguindo, é... pra uma próxima pergunta, é... eu gostaria de saber (não inteligível) do começo ali que eu tava conversando, já "puxando o gancho", né. É... como eu disse, muitas empresas, no início do RETID, é... conversando com meus contatos, eles informaram que teve problemas de se adequar ao regime, justamente por essa questão de saber se habilitar, quando é que eu posso usufruir, de fato, do regime, e quando vocês entraram: vocês tiveram para usufruir os benefícios por conta inclusive da Receita Federal? Se sim, vocês podem me descrever o que houve exatamente e o que vocês fizeram pra resolver isso?

Participante 1: A gente teve só uma demora pequena, não diria nada grave, pra ser habilitado, porque a delegacia que toma conta desse setor não conhecia o RETID - também teve que estudar, o setor da Receita Federal - mas depois disso, a gente teve um básico da fiscalização, o normal. O... eu não diria que pelo lado da Receita teve problema. Pra mim, correu muito bem. [**Participante 2:** E também nunca fomos fiscalizados também] Não, a gente pode até... a gente até foi fiscalizado pela Receita Federal, pelo desembaraço aduaneiro [**Participante 2:** É... (não inteligível)] - na hora do desembaraço aduaneiro, mas nada grave - normal. (não inteligível) a gente vai, pergunta: "ah, esse item tá aqui pelo RETID" é... "e comprova que esse item faz parte... essa peça faz parte desse item.". A gente manda o laudo técnico - tudo resolvido. Normal. Nunca deu problema nenhum. [**Participante 2:** Com a Receita Federal não temos problema] O maior problema é com o Ministério da Defesa que de itens controlados - esse demora. Mas que não tem nada a ver com o RETID.

Aaron: Entendi, perfeito. E... e bem, é... aí essa pergunta... isso aí já vai deixando um pouco mais pro fim nossa conversa, que eu queria saber a opinião de vocês, é... que a gente já acabou conversando assim, mas é sempre bom retomar, né. Se vocês tivessem a possibilidade de sentar com o Ministério da Defesa pra discutir o RETID, a legislação, daqui pra diante, assim... é... que vocês sugeririam de mudanças para a legislação como um todo? E quando eu falo do RETID - toda a legislação que envolve, desde a Lei, Decreto, Instrução Normativa - que

¹²⁷ Correção: o termo correto seria "desoneração"

saiu inclusive recentemente, em 2018, né, que atualizou algumas coisas, né - Mostrando como é o negócio da CMID, etc., e as novas nomenclaturas, né, de BIEDN, BDN, né? [Risos] E... assim, que mudanças vocês [**Participante 1:** (não inteligível)] gostariam de propor? Ou também, assim, se vocês que não precisa mudar... o que é que vocês mudariam?

Participante 1: Acho que primeiro essa burocracia da análise do PED/PRODE, né, por parte do Ministério da Defesa que deveria ser um pouco mais célere, já que o interesse é deles mesmos... é, diminuição das burocracias pra essa análise da CMID, que é a Comissão Mista da Indústria de Defesa [**Aaron,** ao mesmo tempo: Indústria de Defesa]... isso... é... eu acho que deveria ter um pouco de celeridade, diminuição da burocracia e requisitos pra você sujeitar um item à CMID... só que por um lado eu também entendo um pouco eles, se não daqui a pouco eles tão recebendo produto que não tem a mínima relevância na defesa nacional, só pra poder receber uma... um potencial benefício tributário [**Aaron:** Um-hum]. Então assim, ainda não sei qual é a melhor solução. Mas, é... o primeiro passo é começar a pensar em mecanismos de facilitar a própria CMID em analisar esses itens [**Aaron:** Perfeito]... seja PED/PRODE. O aumento de itens PED só traz benefícios para as Forças Armadas. Então, é... eu acho que eles deviam tentar abranger o máximo de itens possíveis de contratos que eles têm hoje em dia. No que trata dos benefícios tributários em si, é... eu acho que é excelente você tentar... eu acho que deveria ter, na verdade. Eu entendo que a lógica da legislação é beneficiar primordialmente as EEDs - isso deveria tá melhor expresso, se vai querer separar uma EED de uma ED, que isso seja muito claro, porque o benefício ele tá muito maluco: ele pode numa prestação de serviço, mas no fornecimento de material você tem que ser fornecedor já, pra poder ser habilitado... é muito confuso isso. Eu teria que ser. Ela teria que ser rescrita, dizendo os critérios numa forma mais clara - não é a toa que se... se isso não tivesse sido verdade, não teria necessidade do parecer da COSIT relacionado ao tema. O caso de haver a necessidade de haver uma legislação nesse sentido é porque tem um buraco muito grande na forma como ela tá deixando clara e... eu acho que a ideia é desonerar a cadeia, mas quando eles limitam o benefício a uma EED, eles travam essa desoneração da cadeia. Eles deviam tentar abranger o máximo possível de todos os fornecedores de material que vá a ser um potencial PED. Se eu tô fornecendo um PED... talvez tentar desonerar a cadeia ao máximo. No final das contas, desonerar a cadeia, ele torna o produto mais competitivo face aos produtos do exterior, então é... o produto nacional conseguiria ter mais benefícios, e... a gente tem que entender que o RETID ele é condição sine qua non pra indústria de defesa sobreviver. Então quanto mais você restringir o RETID, seja pra EEDs ou EDs, menos potencial de crescimento você vai ter. Outra coisa, em termos de

investimento do exterior, o fato de você criar uma legislação às vezes turva, você afasta o interesse de empresas de quererem entrar no Brasil. É muito diferente de um mercado que... eu vim do Petróleo e Gás, né - o Petróleo e Gás, mesmo é... eu tô bem familiarizada com a legislação, as empresas... o mercado é tão, tão lucrativo, que as empresas preferem nadar num cenário de incerteza que isso daí é o Brasil e promover as alterações de legislação, eles preferem encarar esse risco. Porque o mercado é muito lucrativo. Tem até uma frase, né... eu esqueci o nome, mas é um autor muito celebrado na indústria de petróleo que: "melhor negócio é do mundo é uma empresa de petróleo bem gerida. E o segundo melhor negócio é uma empresa de petróleo mesmo mal gerida." [Aaron: risos]. Então assim, é um negócio que dá tanto dinheiro, que mesmo mal gerida, o negócio dá dinheiro [Aaron: Um-hum]. Então é um mercado diferente do nosso - nosso mercado ele não dá tanto dinheiro. Ele é muito pequeno, ele é muito tímido no Brasil, então eu acho que se o interesse é fomentar esse... essa indústria, tem que ter um pouco mais de clareza, até para o investidor externo não achar que tá pisando em ovos [Aaron: Um-hum].

Participante 2: Outra sugestão, que assim, até quando veio outro pesquisador daqui fazer entrevista com a gente, foi a... seria a inclusão da... do imposto de importação. Apesar de a gente conseguir [Participante 1, ao mesmo tempo: É muito difícil] pela... pela... inclusive é difícil, né [Participante 3: (não inteligível)]... porque acabar de a gente ter a... a gente não ter o benefício do imposto de importação com a [não inteligível - mas supõe-se que seja a palavra "nacionalidade"] itens... é... fizer o teste de "nacionalidade" a gente não pagar o imposto de importação... se houvesse essa possibilidade, de além do PIS e Cofins, a inclusão do II [Imposto de Importação] - a **Participante 1** aqui é a advogada tributarista [não bem inteligível. Supõe-se que seja: " (...) advogada tributarista já até perguntou pessimista pra isso."]... mas se houvesse seria também melhor, porque já estaria toda cadeia de importação inclusa, né.

Participante 1: É, a verdade é que o imposto de importação ele tem... ele pode ter caráter de fiscalidade, né? Que ele tem esse controle político. Então, por isso que eu acho que é difícil. Porque... o imposto de importação é um mecanismo de defesa até dos mercados nacionais [Aaron: Um-hum]. Então você abranger isso dentro do RETID, você generaliza. Você pode até coibir a entrada de determinado material, você usa o imposto de importação absurdo pra diminuir e fortalecer o mercado interno. Quando você abre o imposto de importação pra todo e qualquer material, você perde essa capacidade de manipulação de mercados internacionais. Por isso que eu acho que é difícil - porque o imposto de importação ele não é somente... ele primordialmente... ele tem caráter extrafiscal, pra controle de mercado, e em

segundo momento, ele tem caráter arrecadatório. Por isso que eu acho difícil. Mas se vier, seria excelente. Mas, é... lembrando que o governo perderia a possibilidade de controlar o imposto de importação dos itens que seriam PED, porque eles estariam dentro do mesmo barco que IPI e PIS/Cofins. Então, é... as vezes você abriria um pouco a possibilidade de importação à torta e à direita. Seria um "tiro pela culatra", vamos dizer assim [**Aaron**: entendi], porque, na verdade, fomenta... as empresas, até intermediárias, a importarem muita coisa e não comprarem dos seus pares nacionais [**Aaron**: entendi]. Só que vamo combinar: o par nacional uma hora vai ter que importar de algum lugar [**Aaron**: Um-hum - risos]. Enquanto a indústria de defesa não for tão consolidada assim, a gente não faz a matéria-prima do zero aqui. Até o aço nosso que a gente produz, a gente tá importando da China, cace%#. Então é complicado. Enquanto a nossa indústria for mitocondrial desse jeito, talvez, por enquanto, valha a pena o imposto de importação estar dentro desse pacote mesmo - concordando com o que **Participante 2** falou. Porque a gente é refém das importações ainda.

Aaron: Entendi. Perfeito. E... **Participante 3**, você gostaria de dar uma sugestão... alguma... um... sugestão de mudança também pro regime? O que é que você pensa nesse sentido?

Participante 3: Tudo o que foi falado aqui - a sugestão do **Participante 2**, da **Participante 1** - já são válidas, já. Se tivesse essas melhorias, pô... já tava... já estavam ótimas! Acho que você pode seguir pra próxima pergunta.

Aaron: Pronto, perfeito. É... eu não sei o quanto que será possível, mas é que assim, eu sempre fico pensando em alternativas, né, que óbvio, assim... não venho numa base de direito, minha formação inclusive é Relações Internacionais e eu tô me aventurando inclusive na área que envolve muita questão jurídica, né? Passei um bom tempo lendo, inclusive, o funcionamento de suspensão pra conversão em alíquota zero... e... assim, eu sempre penso em alternativas numa formatação de política pública ou redesenho nesse sentido, por exemplo, de fazer algo condicionado. Porque assim, o RETID eu também vejo, e eu acabei identificando até antes dele ser... é... efetivado em lei, né, ele teve... esqueci o termo qual o termo que se dá, né, o... o... o negócio de intenção que é, de assim, vários Ministérios, né, uma carta de intenção de vários Ministérios...

Participante 1: É, uma (não inteligível)...

Aaron: É o quê?

Participante 1: "Protocolo de Intenção¹²⁸", né?

Aaron: É algo... acho que é isso! E...

Participante 1: É, deve ser isso... que apresentam pra dizer qual a funcionalidade, enfim...

Aaron: Isso., e assim, uma das razões, assim, do RETID, assim, é justamente, além de conseguir de procurar manter as compras regularizadas para a (não inteligível) de defesa e seu fornecimento também... Vocês tão me ouvindo? [**Participante 1, Participante 2 e Participante 3:** An-ham; sim] É porque deu uma "travada" aqui no Skype [risos]... É... além de manter as compras... manter-se a regularidade das compras, na realidade também procurar um estímulo de, assim, de inovação tecnológica, que em toda Estratégia Nacional de Defesa a gente vê que eles "batem muito na tecla" de desenvolvimento tecnológico, desenvolvimento tecnológico, autonomia, autonomia, autonomia... É... e assim, eu fico vendo meios e eu... por isso que eu perguntei sobre a questão de fluxo de caixa, pra ver se investe mais em PD&I - ou se ajuda a investir mais em PD&I, né - que era algo que eu queria ver inicialmente na minha pesquisa. É... e assim, eu não sei o quanto que seria viável, por exemplo, se a gente colocar... incluir dentro da proposta do redesenho do RETID, né - incluir o imposto de importação, com alíquota reduzida - eu não sei exatamente qual a é a alíquota, porque eu acho que varia, né, dependendo do produto, né? [**Participante 2 e Participante 1:** Varia, varia; varia] Mas se colocasse algumas condições: se a empresa tiver tal porcentagem de investimento em pesquisa e desenvolvimento, 'parará', vai conseguir ter um acesso, digamos assim, pela metade da alíquota de... de imposto de importação, por exemplo. Vocês acham que seria factível, que seria possível? Que isso é uma redução de alíquota... é... você acaba contribuindo pra empresa, o Estado não deixa de arrecadar também, né, e consegue ter um certo controle, como **Participante 1** mesmo explicou, do... do... das mercadorias, né, que adentram aqui no país. Vocês acham, por exemplo, que uma sugestão dessa assim seria factível de se fazer?

Participante 1: Seria, talvez é... pro IPI¹²⁹ em específico, é... de você poder ser consagrado como benefício do IPI se você fizer "tantos por cento" de investimento do seu faturamento ou do material importado - alguma condicionante nesse tipo. Por quê? É... o que você falou faz totalmente sentido. No momento que você abre as portas pra importar mais

¹²⁸ Mais precisamente, o pesquisador estava se referindo à Exposição de Motivos Interministerial nº 00211/MD/MDIC/MCT/MF/MP.

¹²⁹ Ouviu-se o termo "IPI", mas acredita-se que o **Participante 1** esteja se referindo ao II.

material, a contrapartida da empresa seria investir em mercado local [**Aaron:** Um-hum]... então é... faz todo sentido.

Aaron: Perfeito. Já coloco (não inteligível) for possível [risos]... E bem, é... e bem pra... assim, pra encerrar que a gente já... assim, pelo menos assim as perguntas que da entrevista que eu tinha planejado né... Na opinião de vocês, fora o RETID que nós já temos, né, é... vocês acham que há outras formas ou soluções mais eficientes/eficazes que o Estado - o Ministério da Defesa, no caso, né - ele pode adotar para estimular o desenvolvimento tecnológico no setor de defesa, ou estimular o desenvolvimento da Base Industrial de Defesa como um todo? Se vê algumas outras alternativas?

Participante 1: Eu acho que (não inteligível)... criar mais parcerias de desenvolvimento até com as empresas privadas, sendo uma iniciativa do (não inteligível)... do poder público com a iniciativa privada, é... a gente tem um... bastante sucesso, né, com isso... o nosso produto principal ele é oriundo de uma relação dessas e obviamente que a condicionante foi a propriedade intelectual do item ser do Exército, mas a gente ter um pouco do investimento do Exército, obviamente que majoritariamente - majoritariamente eu digo 80% do investimento é privado, mas a gente tinha a promessa realmente de contratação de contratos futuros; então a gente tinha interesse, mas essa parceria de desenvolvimento com a iniciativa privada ela é bem-vinda, e também é... melhorar... formar, é... como o Ministério da Defesa colocado essa etiqueta do PED e PRODE nos produtos. Não sei qual seria a melhor forma, mas talvez criando uma forma que as empresas também pudessem participar mais e serem mais atuantes, não precisar depender só da iniciativa do... das Forças Armadas pra isso.

Aaron: Perfeito.

Participante 2: Eu acredito que o seguinte, você tá falando de relacionado a outros benefícios além do RETID, certo?

Aaron: Ou então outras políticas públicas, é... pode se dizer assim, ou então, assim, outras alternativas além do RETID, ou então que... é... é, no caso, seriam outras alternativas, de fato, né. Por exemplo, criar um fundo de investimento para a indústria de defesa [**Participante 2:** É.] - ser destinado pra cada indústria, assim, pra cada empresa, no caso.

Participante 2: Poderia ser... poderia ver, sei lá... uma facilitação para as indústrias de defesa do financiamento junto ao banco BNDES, o FINEP, entendeu? Esse tipo de situação que, eu acho assim, apesar das empresas de defesa serem multinacionais dependendo é... ainda

têm uma possibilidade de terem financiamento da matriz, né, mas se tivesse outros financiamentos públicos também seria uma facilidade desses... a... do... da... contratação desses financiamentos também seria bom. Eu também acho, entendeu, da área contábil, a gente tem benefícios de desenvolvimento tecnológico, seja na área de defesa ou em qualquer desenvolvimento tecnológico, pra fins de imposto de renda, entendeu? E se houvesse, sei lá, uma... uma... uma possibilidade de um aumento desses benefícios no imposto de renda, seja na área no investimento de desenvolvimento tecnológico na área de defesa, por exemplo, hoje a gente tem um... as empresas brasileiras elas podem usufruir de 60% a mais de despesas pra pagamento de imposto de renda... elas conseguem reduzir o pagamento de imposto de renda, um percentual ali de [não muito inteligível - acredita-se que seja 60,034 por cento]...

Participante 1: A gente já tem um benefício de imposto de renda que é voltado para pesquisa e desenvolvimento. Se tiver algum acréscimo ou alguma atrativa na área de defesa, seria de grande valia...

Participante 2: É, a gente tem um benefício de quase menos 20% de todas as despesas que a gente gasta de custos com o desenvolvimento tecnológico, mais ou menos 20% - dá quase 21%. Se a gente conseguisse, talvez, um pouco maior, no caso da Ares Defesa, por aí vai, tá trazendo desenvolvimento tecnológico na área de defesa... então, é... além dos 20% a gente teria, sei lá, 30, 35% - de, é... benefício pra... pra fins de imposto de renda, seria ótimo também - não sei se conseguiu entender [**Aaron:** Não (no sentido coloquial de concordância), entendi.]... [Não inteligível - talvez seja os termos "se quiser"] de depois dar uma "pesquisada" mais nisso seria... a lei... a chamada Lei do Bem. [**Aaron:** Sim!] Entendeu? Que é... entendeu? Se tivesse alguma coisa dentro da Lei do Bem pra área de defesa que beneficiasse mais a área de defesa, seria ótimo. É uma sugestão, entendeu? Nunca... eu tô te dando uma ideia que mas...

Aaron: Não [no sentido coloquial de concordância], engraçado que a Lei do Bem - eu dei uma olhada também, é... é... e eles tem algumas coisas que eles falam do setor de defesa, né, mas quando você entra na lei, assim, é pouca coisa, basicamente falando que vai ser algo, é... regulamentado pelo Ministério da Defesa. É como se "passasse a batata" [risos] pro Ministério da Defesa, assim...

Participante 1: Eu acho que (não inteligível) já tá escrito, a... a sugestão do **Participante 2** é muito boa, porque ele já deu uma deixa.

Participante 3: E a Lei do Bem, se não me engano, ela pode de 60%... aí se você cumprir algumas coisas ela... pode... pode ir até 80%.

Participante 1: Não, mas a gente pode querer pedir mais então, é... é só pegar essa legislatura é mais fácil que você colocar uma lei nova...

Participante 3: É, alterar é mais fácil do que incluir [**Participante 1:** É]. E aí aumentar essa facilidade de ter mais benefício, né, de 60 pra... pra mais porcentagem [**Participante 2:** 90]... pra 90, pra 100, né? [**Participante 1 e Participante 2:** Quem sabe?].

Aaron: Perfeito. Deixa eu anotar aqui... então, é... pessoal, eu acredito que... seja isso, é... então... antes de mais nada, só pra encerrar a entrevista, eu gostaria de mais uma vez agradecer, as suas contribuições foram de enorme contribuição... vocês não têm ideia, porque eu passei esse tempo "todinho" lendo a legislação, é... só que... assim... aliás, me desculpem, antes de... seguir para o encerramento, se eu pudesse explorar um "pouquinho" do tempo - vocês estão com tempo ainda? Dá para vocês conversarem um pouquinho mais?

Participante 2: Tá um "pouquinho" apertado, se a gente pudesse, é... a gente já passou um pouquinho da hora que a gente...

Aaron: Não, então, vamos encerrar por aqui - que era... eu ia fazer uma pergunta, mais pra **Participante 1**, tributária, que é mais que eu tenho dúvida na questão, é o... a diferença de suspensão pra alíquota zero, é... mas assim, é... isso eu acho que eu posso perguntar até em "off" depois, acho que é melhor...

Participante 1: É, porque eu (não inteligível) suspensão [**Participante 3:** os impostos?]. Qual a diferença, suspensão/suspensão em alíquota zero, é isso?

Aaron: É, porque eu, é... eu procurei estudar isso afundo, e que eu não sou da área tributária, eu, assim... eu tive uma noção de que a suspensão é como se fosse... você deixa... não é que você deixa de pagar imposto, seria lançar o... o... eu esqueci os termos jurídicos - é lançado, você tem que fazer (não inteligível)...

Participante 1: Você tem o fato gerador... você tem o fato gerador, mas o pagamento fica suspenso sob uma condição resolutória [**Aaron:** Um-hum]. Basicamente isso. Alíquota zero existe um fato gerador, mas a alíquota é zero, ou seja, a carga tributária é zero - mas existe um fato gerador; isenção não ocorre o fato gerador, ele simplesmente... ele está fora do âmbito

de incidência [**Aaron**: Um-hum.]; imunidade é, ele está fora do âmbito de incidência, mas é previsto constitucionalmente.

Aaron: Perfeito. Bem, então...

Participante 1: Ele efetivamente... a suspensão ele fala o seguinte: "oh, eu não te tributo tal negócio se você fizer tal coisa" - e você tem que cumprir essa exigência. O que faz muito sentido quando você tem esse... ah, eu tenho que poupar pra... é... pra aplicar no hospital público. Então o negócio é suspenso até a aplicação do hospital público. Então é muito comum você... mas efetivamente isso não impacta muito na sua vida não [**Aaron**: Um-hum]. Eu não me prenderia muito nisso se eu fosse você.

Aaron: Não [coloquialmente, em tom de concordância], eu sei - eu desisti de pegar isso [risos]...

Participante 1: Isso. é bem da tributária...

Aaron: É, eu desisti de ver esses "negocinhos", mas que eu realmente fiquei com essa "pulga atrás da orelha". Mas enfim pessoal, mais uma vez, muito obrigado, é... por todo de vocês, pela sua disponibilidade, sua atenção para com minha pesquisa, sou muitíssimo grato a vocês, é... vocês gostariam de fazer algumas considerações finais acerca... acerca a entrevista, antes de nós encerrarmos?

Participante 2: Pô, assim... a gente só gostaria, assim, é... também de agradecer, porque, assim, a gente sabe que esse tipo de pesquisa que vocês fazem, assim... pô, esse é um tipo de trabalho que no futuro pode trazer benefícios, não só pra... pra uma empresa de defesa, mas é... [**Participante 1**: Pro brasileiro] pro brasileiro, entendeu? Então assim, a gente tem que focar nisso pra tentar melhorar a... de que forma a... a ação dos órgãos públicos, entendeu? E assim, o que a gente gostaria é que depois que você tivesse feito-finalizado o teu trabalho, se puder, é... [**Participante 1**: Dividir com a gente] dividir com a gente, entendeu? [**Aaron**: Nem se preocupe!] Poder passar pra a gente... pra a gente dar uma olhada também, porque assim, é...

Participante 1: e até se precisar tirar alguma dúvida, a gente tá à disposição

Participante 2: É, a gente tá à disposição.

Aaron: E eu me coloco totalmente à disposição de vocês, também! Isso aqui é uma "via de mão dupla", tá certo? [risos] [**Participante 2**: Certo.] Eu sou muitíssimo grato mesmo, vocês

não têm ideia, viu? [risos] Bem, pessoal, então, só pra protocolo de entrevista, eu reforço que qualquer coisa que vocês precisarem é só entrar em contato comigo, inclusive com relação a - a gravação eu vou disponibilizar pra vocês, é... posteriormente - se vocês quiserem a transcrição também, é só me solicitar, vocês têm meu contato, tá certo? E eu tô, mais uma vez, à disposição de vocês, tá bom? [**Participante 2, Participante 1, Participante 3:** Tá bom.] Então... no mais, pessoal, foi um prazer e eu espero que a gente se veja porventura em algum evento, ou assim, algo relacionado à indústria de defesa. MUITÍSSIMO obrigado, viu?

[Daqui em diante são mais palavras de despedida e o encerramento da entrevista e da sua gravação].

[Fim da gravação].

ENTREVISTA B – ESPECIALISTA ANÔNIMO

Especialista não identificado por solicitação ao anonimato.

Aaron: Meu nome é Aaron Campos Marcelino. Sou aluno do Programa de Pós-Graduação em Gestão Pública e Cooperação Internacional, da Universidade Federal da Paraíba, e estou entrevistando [identidade do **Entrevistado** preservada]... Estaremos discutindo sobre o funcionamento do Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa - RETID e se o mesmo vem sendo efetivo para as empresas beneficiárias que fazem parte do... do chamado setor da Base Industrial de Defesa. É... gostaria de deixar claro pra... pra... você... que... você tem assegurado o seu anonimato que... para com a entrevista. Se você quiser solicitar a cópia de transcrição, basta entrar em contato comigo que eu vou, é... com todo prazer, enviar para você, para que se você quiser fazer as devidas modificações com a transcrição, é... e me indicar para que eu possa fazer, de fato, as modificações e publicar no meu trabalho final, com as devidas alterações. Então, sem mais delongas, é... vamos começar com uma perguntar mais introdutória sobre o mercado de defesa de forma geral e como... as empresas, elas... elas se inserem nesse mercado, dentro do contexto brasileiro, né. Como você avalia esse mercado e qual seria o perfil das empresas que atuam no mesmo?

Entrevistado: Você fala do mercado nacional?

Aaron: O mercado nacional de defesa.

Entrevistado: Então, o mercado nacional de defesa pequeno. Do ponto de vista da empresa, é... você consegue fazer um levantamento de, por exemplo, em armas e munições que eu trabalhei - eu não cheguei a 20 empresas. É... na verdade é até muito [risos] [**Aaron:** risos] - 20 já... já acho que é um número elevado (não inteligível), considerando a extensão... era armas e munições, armas leves e pesadas. É... eu conheço outras pessoas que incluem e só considera empresa finalística. Têm outros pesquisadores que consideram as intermediárias. Mas se você pega, por exemplo, as empresas fornecedoras do Ministério da Defesa, é... a maioria fornece mais pra outros ministérios do que pro Ministério da Defesa. Ou seja, não é um bem finalístico de defesa. Então, apesar de você ter várias empresas que podem oferecer bens e produtos pra área de defesa, eu diria que é um mercado muito pequeno, com poucas empresas

que são finalísticas em produtos militares, né? É... tem a ver... PRODE, né que é um conceito criado no Ministério da Defesa pra produto estratégico de defesa. Na verdade, o produto estratégico ainda eles incluem muito mais coisa que o produto militar [**Aaron:** Um-hum.]. E aí, você dá uma margem maior pra dimensão desse mercado. Tanto (não inteligível) consideram um produto estratégico e não militar, né... eu acho que são conceitos diferentes. É... isso também é uma forma de incluir mais empresas, de considerar mais empresas estratégicas, e, de certa forma, isso é uma forma de manter próximas algumas empresas que possam ter capacidade de produzir pra defesa. Do outro lado, a gente tem uma indústria que ela não é mais monopsônica, que é o que... se você pega o Manual de Economia de Defesa de 1995 ele vai dizer que o mercado monopsônico não é mais. Na verdade, desde o final da Guerra Fria, o mercado internacional de defesa não é mais um mercado monopsônico. O Estado é sim um comprador importante, mas as empresas não se sustentam só com o Estado. Então faz todo o sentido você ver que as empresas que fornecem pro Ministério da Defesa, não fornecem só para o Ministério da Defesa, mesmo porque isso não seria suficiente pra elas sobreviverem [**Aaron:** Um-hum.], né? Então são empresas que têm uma diversidade produtiva muito importante pra sobrevivência delas no mercado. É... em termos de mercado nacional, eu acho que o fator segurança tem feito muita diferença, né. Na verdade, isso é uma tendência mundial. Desde o início da década 2000, muitos autores já falam que não é... você não... pode mais ver o mercado só como defesa. É um mercado de defesa e segurança. Nos EUA você tem uma virada da questão de segurança interna em relação a ataques externos que deixa de ser considerado defesa e... o Departamento de Defesa, mas é de questão interna. O que também é uma outra estratégica de você aumentar alocação de orçamentos e colocar numa pasta específica, porque lá tinha sofrido alguma, é... uma pressão pra redução, né. Aqui nós temos realmente um problema de segurança interna, de questões internas, tanto de ameaça, né... ameaça, eu não diria (não inteligível) de perigo¹³⁰... segurança civil. É... e isso tem uma demanda muito forte, nessa área de produtos bélicos, né. Então, mas mesmo assim as empresas diversificam, se você pega base naval, é... ela é uma base naval com alguns produtos que vão pra defesa; a base aeronáutica é 85% civil, cerca só de 15% é defesa, e então você tem essa diversificação muito clara já dentro da indústria [**Aaron:** Um-hum.], um percentual muito... muito pequeno.

Aaron: E você concorda que muitas... muitas... já vi muitos estudos que falam que também as empresas do setor dependem bastante do orçamento do Ministério da Defesa, né. É... Falando justamente na questão... pelo menos, assim, dentro do seu faturamento para com o

¹³⁰ Acredita-se que o entrevistado refere-se a ameaças externas quando fala de perigo.

mercado de defesa, é... ou defesa e segurança, né, como você bem colocou, né, se a gente for unir os dois lados. É... pra você, dentro desse contexto que - já saíram grandes estudos, né, como o mapeamento da Base Industrial de Defesa que foi feito... feito pelo IPEA, né... é... como também, alguns esforços Núcleo de Estudos do UFFDEFESA, que mapeou também o perfil, que eu vejo como dois grandes **[Entrevistado: Brick]** assim... do Brick, isso - dois grandes estudos, assim, bastante complementares, é... e eu me pergunto, é... desde então, desde esses estudos, você acha que se manteve esse perfil das empresas que foram identificados nesses estudos, é... até, assim, levando em consideração que a gente entrou numa crise e orçamento destinado para investimento tem se mantido... não sei exatamente em qual porcentagem, se ele diminuiu muito... ou se ele se manteve, assim. Que o orçamento até aumentou, só que... não vi um aumento significativo na parte de investimento, né? Dentro desse contexto, você acha que atualmente as...

Entrevistado: O... o Brick, a gente começou em 2012. É... eu acho que ele conseguiu muitos dados, só que tinha a questão de ele querer colocar muito mais perguntas, né. É... teve um esforço significativo e, é... mas eu acho que tem fragilidade em relação ao do IPEA porque a gente só visitou empresas no Rio de Janeiro **[Aaron: Um-hum.]** (não inteligível). No IPEA, a gente viajou o país inteiro **[Aaron: Um-hum.]**. É... o perfil das em-... eu acho que o fato de começar em 2012 que são 3-4 anos depois da Política Nacional de Defesa, e outro de ter sido feito... a gente começou em 2014, terminou em 2015 **[Aaron: Um-hum.]**, é... é um espaço muito pequeno, na verdade, entre os dois, acho que de Brick saiu em 2013... 2013 pra 2014, e outro **[Aaron: 2014, se não me engano]** (não inteligível)... não tem tanta diferença assim. Mas, é... por exemplo, das empresas que eu visitei no Rio: tinha uma empresa que eu visitei que ela tinha um laboratório com engenheiros que eles faziam os protótipos, eles forneciam pro Exército, e... eles tinham produtos bem interessante, competitivos, eles tentavam fazer inovação, mesmo que fosse inovação incremental, e... e era uma empresa que parecia bem organizada. Quando eu voltei lá pelo IPEA, a empresa tinha sido comprada por uma empresa israelense e o centro de tecnologia deles na parte de pesquisa acabou, porque agora é feita em Israel. Então... a... a política que foi lançada em 2008 ela também deu um foco diferente sobre essas empresas, que elas receberiam incentivos, teoricamente, pra fornecerem produtos de defesa. Isso fez com que muitos investidores internacionais quisessem ter essas empresas... eles precisavam ter que junto com o [pouco inteligível, porém supõe-se que seja "PDT" ou "PDP"] veio a... estabelecido que seria dado prioridade às empresas nacionais. Então, eu vi já na primeira, né... na... no... Núcleo do Brick, já tinha empresa que você ia visitar que era só um escritório. A empresa não tinha

uma base produtiva, ela contratava os engenheiros ou contratava terceirizados. O advogado que tava lá nem era administrador de empresa, nem nada, ele recebia ordens do chefe dele que era de fora do país, mas o CNPJ era nacional. Então, eu vi que muitas empresas teve essa mudança do controle indiretamente, que é o CNPJ nacional mas o controle de decisões são estrangeiras. Então, se... você tem que ter uma base de defesa, mesmo em períodos de paz sob o argumento de manter capacidade de conhecimento para em períodos de guerra você ter condições de mobilização, é... quando nós temos uma indústria de defesa que passa a ser estruturada em CNPJs nacionais, controle internacional e conhecimento produzido externamente, a gente não tá agregando pra uma Base Industrial de Defesa... e em períodos de guerra, se houver um desejo de guerra, a gente não vai ter esse conhecimento, esse conhecimento não tá aqui, né. Isso em alguns casos, claro que têm projetos que são desenvolvidos pelas Forças Armadas que têm a preocupação de... de... se a empresa [não inteligível: risos] [Aaron: risos]... você vai ter vários casos que... que... mesmo a transferência de conhecimento ela é limitada, né. Então, essa é uma diferença pequena entre os dois projetos... de 2009 até 2015 você vê essa entrada de empresas internacionais, e as empresas nacionais também vê um espaço maior na segurança porque você passa a ter também as Forças Armadas atuando em GLO. Então isso ajuda a mudar o perfil, que é, a... as Forças Armadas não entram lá pra fazer ações de defesa contra um inimigo externo - é pra resolver um problema de segurança. Então, e... no acordo de "vai o Exército" tem um combo que é "a gente quer equipamento"... equipamento pra usar na missão, equipamento pra equipar o batalhão, tem uma negociação das Forças Armadas, e... a... o Ministério da Justiça, que é quem tava sendo responsável pelas ações demandantes da GLO. Então a gente tem um outro processo aí que envolve também o perfil de nossas Forças Armadas. Perfil das Forças Armadas também interfere muito também no perfil da indústria [Aaron: Um-hum.]. que é Forças Armadas que têm uma atuação em conflito ela tem uma demanda muito mais exigente, muito mais recorrente, né, e... isso aquece uma... uma... indústria. Quando a gente não tem um país em conflito, é... faz sentido que a demanda seja feita, por exemplo, com base em produtos que foram feitos no exterior. Mas na verdade aqui a gente tá tentando imitar. Isso é uma coisa. A outra coisa é o orçamento, que é outra parte de sua pergunta. O orçamento do Ministério da Defesa ele aumentou nos últimos... 2000 pra cá. Ele aumenta em termos reais. O problema é que a parte de investimento, ela não cresce. Se você... eu fiz um... eu tenho uns gráficos dos dados que eu consegui que é - em alguns períodos, principalmente 2016, 2017 e 2018, você tem um custeio maior que [não inteligível - porém supõe-se que seja as palavras "com indústria"] [Aaron: Um-hum.]. Se você pega o... foi feita uma pesquisa que há um produto... mas... mas numa matriz de insumo-produto da área de defesa e segurança. Foi feita por um pessoal da

FIESP... acho que foi FIESP ou FIERJ¹³¹... que mostra que o gasto maior nessa área de defesa e de segurança são passagens e diárias. É o custeio, e dentro do custeio, o maior gasto é passagens e diárias. Eu vi isso, você fica muito chocado, assim, porque não é só custeio - é passagens e diárias! [risos] [Aaron: risos] É... e tem mais outras coisas que você consegue encontrar lá dentro que... em custeio, que não fazem o menor sentido, e... enquanto isso o Ministério da Defesa "precisa de mais orçamento, porque precisa de mais armas e equipamentos", mas a prioridade no gasto tem sido outra. Sem falar na grande dificuldade que a gente tem de fazer essa questão da parte do orçamento pra pessoal [Aaron: Um-hum.], né. É... tem que sempre... a demanda pouco diminuía por aumentar o orçamento, mas eu não tenho discurso de... é... como equilibrar o outro lado, que é o investimento... o gasto com pessoal que é massivo dentro daquele orçamento. Então, acho que o fato de não ter prioridade dentro do Ministério pra investimento, isso também gera um indício de que a demanda interna terá essa indústria? Da parte do governo ela não consegue aumentar. Não há espaço dentro do orçamento do Ministério da Defesa hoje pra você aumentar e incentivar uma demanda na indústria de defesa.

Aaron: Perfeito. Esse é um ponto que eu vou querer chegar na pergunta subsequente. É... mas então dentro de uma... entrando mais assim, vendo o Ministério da Defesa e as políticas públicas que foram feitas desde os anos 2000, né, em grande medida inclusive, grande peso à Estratégia Nacional de Defesa também, Política Nacional de Defesa, pra indústria de defesa, né... e... eu queria pegar... saber sua opinião, é... porque desde os anos 2000 a gente vê um grande... um número substancial, digamos assim de políticas de caráter mais estratégico, né, mais abrangentes, vamos dizer assim, é... e quando a gente vê para... e, assim, é interessante que também o que você acabou de falar - quando você fala em indústria de defesa, principalmente na END, você vê uma grande ênfase em desenvolvimento tecnológico, né? Ou então como eles falam de "desenvolvimento tecnológico autônomo", né. Aí autonomia, é assim... aí é uma questão que... é... acho discutível porque a gente sabe que não necessariamente não é bem autônomo, né que a gente vai ter tudo 100%, de fato, domínio daquela tecnologia, né, que isso é muito difícil de acontecer, né... mas se fala muito disso, tem esse interesse estratégico, né. E... inclusive, é... quando se vê para o Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa, a... eu esqueci o termo certo que se utiliza, é... no governo, né... mas antes de se promulgar a Lei 12.598 eles mandaram uma espécie de Carta de Intenções de como seria a lei pra presidente, e ressaltava isso também. Além claro de manter-se, é... é... uma certa

¹³¹ Neste caso, se refere ao estudo da FIEP (2015).

constância de compras, só que também usava como justificava o desenvolvimento tecnológico, né. Ou seja, as políticas públicas, quando se trata de indústria de defesa, a grande maioria delas têm esse viés, né. E... aí eu gostaria de passar pra você: dessa época pra cá, você poderia fazer um balanço geral? Você acha que as políticas públicas que foram discutidas, assim, em... em... que são mais estratégicas, ou então as mais específicas a depender... elas têm pelo menos conseguido um certo grau de efetividade, ou têm mostrando indícios de efetividade para com o objetivo nacional de se conseguir o desenvolvimento tecnológico com, vamos dizer, com um certo grau de autonomia? Ou então de... de... geração de capacidades próprias, vamos dizer assim, que fica acho que melhor [risos].

Entrevistado: Então, eu tô com a base de dados agora da parte de inovação - eu não abri. Quando começamos a falar do Brick eu tinha recebido do IBGE naquele momento [Aaron: risos] [Entrevistado: risos]. É... sem ver a base de dados que eu recebi [Aaron: risos] [Entrevistado: risos], eu diria que a parte de projetos estratégicos ela tem tido... tem conseguido andar... porque as Forças Armadas têm conseguido, pelo menos vários projetos estratégicos, têm conseguido dar alguma continuidade. Eu ainda acho que... pra ter impacto tecnológico... pra ter esse impacto tecnológico ser relevante - impactar com o desenvolvimento geral de uma tecnologia- eu acho que a relação entre a pesquisa internalizada pra fim desses projetos, precisaria... deveria ter maior participação da universidade, né. Eu acho que os projetos que estão sendo lançados, tipo ProDefesa e ProEstratégia, eles conseguem aproximar um pouco mais e dar incentivo pra universidade pesquisar, né, e trabalhar esse tema. Então, por exemplo, tem uma parte do Exército que trabalha muito com a questão de tecnologia de... de... a... que usa comunicação via satélite e tal... até um tempo atrás o maior Centro era aqui na Paraíba. O Centro de Tecnologia aqui da UFPB ele é referência, né. Ele tem projetos bons. Criaram a TV Digital [risos] e... só que o Exército tá lá no Rio. E a UFPB tá na Paraíba [risos], né. É... eu acho que essa concentração regional faz com que haja limitação, né, tem essa limitação de... de interação, né, e... você acaba as vezes perdendo uma oportunidade, porque o pessoal que tá no CT¹³² ele não conhece os projetos do pessoal do Exército - você pode até saber - mas, é... eu acho que falta uma circulação, né. Eu acho que das Forças Armadas tem um... a coisa de... de ficar no círculo que eles conhecem. Eles trabalham com as empresas, quando as empresas, é... já participaram de alguma coisa ou conhece alguém... eles têm facilidade de atuar via subvenção, quando tinha subvenção econômica - que foi também muito importante para alguns projetos estratégicos - a subvenção econômica é a (não inteligível) que a FINEP fez pra área de

¹³² Centro de Tecnologia, da Universidade Federal da Paraíba (UFPB).

defesa, apesar de não serem tantas empresas assim, era um recurso significativo, que ajudava as empresas a continuarem investindo. Então, eu acho que as políticas ainda são ainda... eu acho que elas ainda estão em fase inicial, né. É uma fase... bem, que são 7 anos [Aaron: risos; Entrevistado: risos], mas acho que foi 2012 que passaram - a solução começou em 2009. Enfim [risos], mas acho que passamos um período de reconhecimento, de... conhecimento das instituições. Então, é o Ministério da Defesa trabalhando com a FINEP, trabalhando com... você tem o CT&I, trabalhando com ABDI, com IPEA, e tal... né, o mapeamento foi importante nisso também, porque aproximou o IPEA e... ABDI e FINEP, o Ministério da Defesa... porque o Ministério da Defesa sozinho não consegue fazer política de desenvolvimento industrial e tecnológico. Primeiro, porque não tem expertise; segundo, que não é o foco de ação deles, é uma pasta pequena, né, apesar de ser importante pra muita gente, mas dentro do rol de coisas das Forças Armadas, essa é uma parte pequena, das... da atuação do MD. E... e... eles não têm os recursos suficientes, então, eu acho que essas ações foram mais efetivas quando em parceria, mas ainda estamos na fase de descobrir - ainda não temos uma política forte que consiga gerar resultados que sejam, assim, nossa, significativos e que vão gerar paradigmas tecnológicos [Aaron: Um-hum.]. Essa é uma expectativa ainda que eu acho que não é... não real no curto-prazo... não é viável no curto-prazo. Então, mas o ministério até o ano passado tinha... tinha avançado significativamente nesse processo de interação com outros ministérios, né. Porque... outra coisa, não dá em política industrial e inovativa sozinho [Aaron: Um-hum.]. Nós temos toda uma indústria atrelada aos fornecedores finais, né, aos produtos finais da área militar, que é uma indústria que tem suas limitações, que vem reduzindo seu espaço na economia... tem reduzido seu peso na economia - e isso tem consequências também pra indústria de defesa. É... falar em uma indústria de defesa crescer forte não é viável se a indústria nacional como um todo tá diminuindo seu tamanho e tá dormente. Então, é... até o prosseguimento disso daqui pra frente depende muito do que vai ser feito pra o desenvolvimento industrial do país. É... têm muitas propostas em andamento, por exemplo, saiu um decreto essa semana que tirava a obrigação de prioridade à indústria nacional, né, na parte de armas. (não inteligível) Então, isso já é um indício de que a indústria de defesa, o pouco de proteção que tem já não vai conseguir. (não inteligível) da sinalização que eu vi agora pra esse segmento específico é de que haverá oportunidade pra empresa estrangeira entrar toda, não só via CNPJ, contratando, terceirizando e tal - mas entrar direto no mercado. E aí, a parte de segurança, de defesa e segurança... você já tem uma alteração no mercado que vai ser bem significativo.

Aaron: Perfeito. E... puxando algo que a gente tava conversando inclusive na pergunta anterior, assim, que... tudo também tá concatenado, né... é... a impressão as vezes que se tem ele surge como uma possível alternativa, também com esse pouco orçamento, né, que se tem pra PD&I, né - pesquisa, desenvolvimento e inovação, né - e também pra questão de compras, né... como uma... assim, uma... talvez uma forma de... de... desafogar essa necessidade de ter uma rubrica, de fato, pra... o Ministério da Defesa, de fato, investir, é... nas empresas, seja com o que for. E... é... na sua opinião, você acha que no que tange o RETID, você acha que ele tem sido - já entrando um pouco mais especificamente no RETID, né - você acha que ele tem sido efetivo? É... no que se propunha, que na sua proposição de... de dar uma (não inteligível)... incentivar a prioridade em licitações, né, pra... pra as empresas estratégicas de defesa, né... e acho que "segunda" medida, as empresas de defesa, ou as que eles chamam de "preponderantemente fornecedoras", né, como você bem colocou nas perguntas anteriores, e... você acha que ele tem sido efetivo tanto nessa parte, como também há uma relação do RETID com... é... no que tange auxílio às empresas inovarem? De conseguirem desenvolver mais tecnologia? Investirem mais em PD&I, por exemplo?

Entrevistado: Então, no Brasil a gente tem uma grande distorção em termos de preço e custo, causado pelo tipo de imposto que a gente tem. A carga tributária é alta, mas o tipo de imposto que a gente é ruim... ele é regressivo, isso quer dizer que ele sobrecarrega a indústria em várias etapas. Quando você vai pra área militar, é... produtos que têm caráter bélico, eles têm uma faixa diferenciada muito mais alta. Acho que... na época que eu fiz a tese, o Rio de Janeiro adicionava imposto de 30%, assim. É... muitos insumos são importados e as empresas pagam imposto também para importar produtos maiores, diferenciados, por causa do tipo de importação. É... eu já tinha visitado empresa que ela preferia dizer que ia exportar, então ela mandava um produto teoricamente pra fora, porque ela tinha incentivo pra exportar, e depois entrava como importado. Ela ficava mais barato do que só produzir e vender internamente [**Aaron:** Um-hum.]. Então, veja que havia sim grande peso - há um grande peso da carga tributária nos produtos no Brasil - e pra essa indústria ela tende a ser maior, que é uma indústria mais... é uma indústria [não bem inteligível - mas supõe-se que o termo seja "tech", dando ideia de indústria tecnológica] [**Entrevistado:** risos; **Aaron:** risos], né? Então tem uma série de restrições e sobrecarga. Então o RETID ele tá direcionado pras empresas que são fornecedoras finais, e é por isso que a lista de quem entra é feita pelo MD, né... o MD faz todo processo e acompanhamento da empresa pra saber se aquela empresa é uma empresa da Base Industrial de Defesa. Então, pra você ter uma ideia é porque ela é da ABIMDE que ela entra no RETID, né.

É... e o que acontece, ela tem uma série de restrições. Se você pega a lei, tem que ser dois terços do... [Aaron: acionistas, né] a empresa tem que ser nacional, é... tem que ter desenvolvimento, tem que fazer offset, tem que ter... tem uma série de condicionantes pra você ser uma empresa "RETID". E aí, você também... durante o RETID, que era 2012 você... na verdade, eu acho que em 2012 já tinha empresa comprando as nacionais. Então, tem empresa que não consegue atingir o perfil de ser RETID. Então você já segrega, né. O grupo que ficou com RETID ele foi aumentando aos poucos. Mas você vê que começou com 30 empresas [Aaron: Um-hum.]... mas ele vai aumentando - o Ministério da Defesa já veio falar algumas vezes que se esforça pra encontrar mais empresas e tal, mas aí depende muito do caráter da... das ações da empresa. É... durante o mapeamento têm empresas que diziam que... o efeito RETID era muito pequeno. Ou que ele só incidia no percentual que era direcionado para a área militar [Aaron: Um-hum.]. Então, uma indústria como a Taurus, que é basicamente segurança, o mercado dela é muito forte em segurança - pra ela o efeito RETID é limitado. Porque não pega toda a sua estrutura tributária - pega só uma parte. Então, eu diria que mesmo que termos de incentivos produtivos, eles não... o RETID não teve um impacto significativo que incentiva as empresas... incentiva as empresas a aumentarem significativamente investimento na área bélica, né, militar. Eu diria que desafogou um pouco os custos, mas dada as fragilidades da demanda do próprio governo, você tem mais uma compensação do que realmente um incremento significativo na receita. Tanto que já vi muitas empresas, é... já vi muitas empresas falarem que... na verdade, uma (não inteligível)... tem empresa que eu visitei que ela faz basicamente - diz que tem um laboratório que faz tecnologia, mas, na verdade, é um processo de engenharia reversa, ou seja, não é que tá tentando criar algo totalmente novo pro mercado, mas tá pegando o que é feito lá fora e reproduzindo. Então, ele tenta aprender a partir da engenharia reversa pra fazer um semelhante. E... não (não inteligível) mas outra representante da ABIMDE também já tinha mencionado num evento lá na Escola de Guerra Naval, que investir em ciência e tecnologia é muito caro e que o offset não necessariamente é importante para as empresas - porque pra elas têm a contrapartida delas e é um processo caro. É, então... eu acho que foi uma fala ruim, não acho que isso represente a indústria como um todo... mas quando você pega percentual de investimento e os produtos desenvolvidos, você realmente... não há uma... não tem projetos radicais e transformadores. Geralmente, eles são atrelados aos projetos (não inteligível) das Forças Armadas. Então funcionam sob financiamento, né, que pra isso... que nesse caso, (não inteligível) mas significativo pro RETID. É um desenvolvimento de um projeto específico com recursos do envolvimento a partir das Forças Armadas com participação da empresa. Então pra empresa é... co-participação, depois ela tem a demanda garantida ou prometida. Garantida seria

a partir da ideia de que realmente vai acontecer, e não necessariamente ela acontece. Então, eu diria que o efeito do RETID ele é limitado e que eu acho que pra empresa... ter incentivo pra empresa investir e melhorar os produtos e ser mais produtiva, eu acho que essa não foi a estratégia mais eficiente, ou não tem sido, né? Ou não única necessária. Precisa de algumas complementações.

Aaron: Entendi, perfeito. E nessa linha, como você enxergaria que o RETID ele poderia ser potencializado, ou então assim, melhorado nesse sentido, pra... por exemplo, mais adequado para que ele consiga, é... melhorar essa... essa condição que você bem relatou, de que a desoneração que se dá, né... (não inteligível) um impacto melhor nas empresas e é bastante limitado. De que forma você acha que ele poderia se adequar? E, ao mesmo tempo, você acha que também para as empresas preponderantes, né, fornecedoras, né - preponderantemente fornecedoras, né, é... já vi algumas empresas reclamarem que é muito restrito o acesso delas ao RETID, né. E é até curioso que quando você olha, né, é... eu consegui ter acesso a alguns dados de que, é... tem, se não me engano, cerca de 12 a 14 empresas habilitadas, né, ou um pouco mais do que isso, eu não lembro ao certo, mas... que, de fato, estão usufruindo o RETID são algo em torno de 6, 7 ou 8 empresas - tanto preponderantemente fornecedores, como também estratégicas de defesa, né? E... a meu ver, eu acho que é um reflexo de que o RETID, como você mesmo colocou, ele acaba não sendo tão atraente, né. E... você poderia comentar, é... sobre isso - inclusive, me desculpa... é... só que é algo que me lembrei agora que realmente quando se criou o RETID, as empresas começaram a ser cadastradas, né, você vê um grande número de empresas, assim... cadastradas como ED, EED, né... só que, de fato, empresas que têm usufruído do RETID, que tiveram problemas também de se adequar com a lei, porque a lei é um pouco confusa, né - que isso é outro problema também que eu identifiquei com alguns estudos, né... que isso tem assim, né... que assim, é um outro problema, assim, que a legislação, né, tem apresentado. E... enfim, toda essa contextualização, é... mas pra a gente conversar aqui - como que você acha que isso poderia ser adequado, ou poderia ser aperfeiçoado?

Entrevistado: Então, se considerar que o RETID é uma tentativa de reduzir o custo das empresas, você tentar trabalhar com limitação de categoria dentro da empresa, é um fator que restringe. Então, eu acho que pensar em sistemas tributários que sejam mais progressivos, mais positivo, seria mais eficiente do que esse pequeno projeto que pega uma pequena margem da empresa. É... você ajudar na redução dos tributos como um todo, porque a capacidade da empresa não vem só da produção daquele produto final, que vai [**Aaron:** Um-hum.] pro... de interesse do Ministério da Defesa. É... a outra coisa é entender o perfil da empresa e trabalhar

no desenvolvimento industrial, mas também do empresário, que é um... o empresário ter uma visão competitiva internacional. É... se ele vai atuar no mercado, ele tem que olhar o quê que [não inteligível - mas supões que seja "se tem"] de requisito pra atuar lá fora - porque internamente não se sustenta, porque a gente não tem demanda. Porque aí você entra num choque, porque o empresário ele tá querendo proteção do mercado pra ele - reserva de mercado pra indústria nacional. Mas a indústria nacional também não tem demanda o suficiente pra estimular a produção. É... eu acho que o pensamento não é só o RETID: é pensar na estrutura, nesse desenvolvimento industrial e do próprio empresário. Se você disser pra o empresário que ele vai ter um sistema especial [não tem inteligível, mas supõe-se que seja "dentro da" ou "que entra na"] na área de defesa... eu acho que no longo-prazo isso também não vai gerar um efeito significativo. Nos EUA teve isso e eles (não inteligível)... demorou uns 30 anos, mais de 30 anos, mas em algum momento eles olharam e [termo não bem inteligível - supõe-se que seja "disseram"]... as empresas que estão sendo beneficiadas estão se tornando improdutivas, o que aconteceu no final da Guerra Fria. Muitas empresas faliram, teve fusão e tal... porque tinha muita empresa que era ineficiente, mas vinha se beneficiando da Guerra Fria porque o Estado investia maciçamente na área. Mas o resultado nem por isso foi uma "super indústria de defesa" - não, não - passou por uma concentração, fechou muitas portas e sobreviveram... sobreviveu um grupo de empresas, é... então é pensar numa forma de incentivar a empresa a ser produtiva e competitiva, não de exatamente proteger a empresa, não é? Eu acho que a proteção sem a cobrança de produtividade ela gera uma dependência que não é eficiente, né? Considerando o que a gente troca de equipamento... a transformação do Exército foi de 60 pra 70, tão tentando fazer outra agora, então você tem entre 30 e 40 anos pra isso. Nos EUA é de 10 anos. Então, acho que isso tem que entender. O comportamento das Forças Armadas, né... esse é um processo de atualização e demanda, você tem que entender o perfil da empresa hoje e o perfil da empresa dessa área que você quer, e ver qual seriam os instrumentos, quais serão os instrumentos mais eficientes, porque o RETID ele se mostrou uma grande promessa, porém tem sido limitado - o impacto tem sido pequeno - e você vai ver que muitas empresas que nem acham que vale a pena fazer todo o esforço pra ser cadastrado, porque acaba que você tem uma burocracia gigante e o benefício dele é muito limitado a poucos produtos, né? Então, eu acho que é uma construção. É uma construção, é... de gestão da área mesmo. É um papel que caberia ao Ministério da Defesa, mas eu não sinto que ele consegue ver a dimensão da dificuldade. O mapeamento, quando ele foi realizado, ele tinha a intenção de fornecer esse subsídio. Mas as pessoas têm dificuldade de ler o mapeamento e entender como a partir dali eles vão fazer alguma coisa. É... o mapeamento foi feito por pesquisadores, mas quando ele foi apresentado ao MD ele foi via

IPEA. Não foi o IPEA que fez - o IPEA financiou e coordenou. É... e eu acho que isso tem uma diferença na forma de dar um input, que é: como você vai resolver a questão da Base Industrial de Defesa. Eu conheço pessoas no MD que falam: "Não, mas a gente não tem uma solução", eu digo: "tá, a solução na verdade tá escrita, você que não sabe [**Entrevistado**: risos; **Aaron**: risos]".

Aaron: Eu gostaria de fazer outra pergunta pra você. É... acredito que você já falou... aliás, antes de tudo, eu gostaria de... algo que me chamou atenção, que você falou do... de alternativas, né, de possível andamento do regime, né, ou até do ponto de vista mais sistemático, né, de em termos de políticas públicas, né. É... você falou sobre, é... regimes de taxaço progressivo, né? Você poderia explicar um pouco melhor como isso funciona e como funcionaria dentro do setor da Base Industrial de Defesa - como se desdobraria isso?

Entrevistado: Então, o sistema tributário que a gente chama de "regressivo" é o que a gente tem que é em cascata. Em cada etapa da produção você tem uma incidência de tributos. Então, assim, o produto pra fazer essa mesa - a madeira que foi lixada e polida, saiu de lá e foi tributada. Aí quando ela vai lá e vira uma mesa, tem um outro tributo sobre esse produto. Isso a gente chama de tributação em cascata. Ele é ineficiente, por quê? Porque a base de cálculo da segunda etapa ela considera todo o valor do anterior, sem descontar que já teve um imposto anterior. Então, tá taxando imposto. Tá taxando sobre o valor e sobre o imposto. É... a outra opção que é utilizada em países desenvolvidos, sei lá, Suécia [risos], é a de valor adicionado. Você só vai taxar na etapa seguinte com aquele valor, o percentual do valor que é novo. Você não taxa o que vem da etapa anterior. Então se essa mesa passou da primeira etapa por 50 reais, saiu da segunda por 30, por 80 você só vai gastar 30. Você não vai taxar os 80, né, é sobre valor adicionado. Você desonera a empresa, a... o custo, porque no produto final você vai ter um preço melhor, mais honesto. Pra pessoa não tá pagando imposto sobre imposto, né. E isso facilita, inclusive, arrecadação... arrecadação, porque vai ser sobre produto, cada um só feito da sua parte. No Brasil, quando se fala em reforma tributária, a proposta pelo menos que tem o pessoal da academia é que seja pra valor adicionado [**Aaron**: Um-hum.]. E também tentar minimizar algumas questões de... de guerra fiscal entre os estados. Mas essa questão... tem um grupo de pesquisa da UFPB, não sei se é Wanderléia... na época eu fazia o projeto com a Wanderléia, que foi pra políticas públicas que trabalha com a questão de política fiscal, né. Então... mas se você não tirar isso, não fizer essa reforma tributária, é... não adianta fazer só pra esse setor e tal, porque você tá pegando um micro segmento de uma microestrutura, que tem toda uma estrutura ao redor que não é beneficiada, você acaba que não tem um efeito

significativo. Por isso que é uma questão sistêmica, né. Questão de tentar promover a indústria de defesa isoladamente, pra mim ela vai continuar patinando, enquanto não houver essa visão sistêmica. Então quando o Ministério da Defesa vai fazer lobby pela indústria, só falar na indústria de defesa é patinar, porque tem toda a estrutura, a cadeia produtiva envolvida, que precisa acompanhar isso... esse processo. Precisa ser arrastada. Ou a defesa ser arrastada por um processo de [termo não bem inteligível - mas supõe-se que seja "desenvolvimento" ou "envolvimento"] de estímulo à indústria, né [**Aaron:** Um-hum.]. É... é esse o ponto da percepção em relação à funcionalidade dos impostos. E, no caso da defesa, você tem a questão de é o Estado que tá comprando - você tá taxando várias vezes e o Estado arrecada [**Entrevistado:** risos; **Aaron:** risos], mas quando é a hora de direcionar, ele não vai direcionar o que arrecadou pra compra, porque seria um processo... se pede esse dinheiro, 80% vai pro pessoal, 8% pra aquisição - e só diminui esse percentual.

Aaron: Perfeito. É... bem, para... para encerrar essa pergunta pode até ser um pouco similar do que a gente já conversou, é... mas, na sua opinião, você vê outras formas ou soluções mais eficientes e eficazes que o Estado, né, via o Ministério da Defesa possivelmente, poderia adotar para estimular o desenvolvimento tecnológico no setor da Base Industria de Defesa, além do RETID? Porque a gente já conversou como é que o RETID poderia ser um pouco melhorado... mas você vê algumas outras alternativas, além do RETID? Ou que poderia trabalhar com complementando o RETID? Acredito que você já tocou um pouco nesse assunto, mas se você puder explorar um pouquinho mais... seria possível?

Entrevistado: Então, eu acho que a prioridade do governo ser a política de inovação, porque... na verdade, prioridade porque ela carrega também desenvolvimento industrial...

Aaron: Quando você fala política inovação você fala do...

Entrevistado: Política de inovação significa uma política pensando em uma estrutura produtiva voltada pra (não inteligível) atividade inovativa [**Aaron:** Um-hum.], pra através do desenvolvimento tecnológico, através de uma perspectiva de competição internacional - então não é só olhando pra o mercado interno, que é grande, mas não vai ter os desafios... são suficientes pra tornar uma empresa competitiva. Então, é... inovação tem sido nos países desenvolvidos motor do desenvolvimento. É através do processo de inovação que as empresas tentam melhorar e conseguir espaços de mercado, nichos de mercado, né. É... através da percepção de que você tem que gerar um produto que seja... que se torne indispensável, que gere um arrasto tecnológico, ou seja, várias tecnologias precisam ser desenvolvidas pra

acompanhar aquela inovação, e ela vai ser... vai mudar um paradigma. Então, ela vai substituir uma tecnologia anterior. Se a empresa tivesse perspectiva que pra crescer ela precisa não só achar um nicho, mas também criar um mercado - ela pode criar um mercado - o Estado tem que criar as condições pra isso. Isso passa por um sistema de educação de investimento em ciência e tecnologia, que... que priorize a... que forma essa questão da atuação de centros de pesquisa, porque as empresas sozinhas elas não vão fazer. As empresas nacionais elas já não (não inteligível) têm esse perfil de liderança em termos de inovação, são poucas as empresas que fazem, né? As pequenas quando fazem, fazem ainda de uma forma ainda mais [não bem inteligível - baixa certeza de ser o termo "congelada", mas a ideia é de que nas empresas pequenas, no geral, inovação é ainda mais difícil]... mas se o Estado não liderar esse processo, a gente não vai chegar, porque o empresariado brasileiro tem um baixo perfil inovador. É... muitos trabalhos foram feitos sobre a questão da inovação no país e tudo indica que o Estado tem que assumir esse papel. Isso eu falo em termos gerais, mas na indústria de defesa não é diferente. O desenvolvimento tecnológico na área militar nos EUA não se deu porque foi custeado pelas empresas, ele foi custeado pelo Estado, coordenado e financiado pelo Estado com participação das empresas, né? As empresas se tornaram grande a partir desses projetos. Muitas empresas que entraram na II Guerra Mundial, entraram para trabalhar em projetos de demanda do Estado - o Estado financiando. É... claro que o fato de ter uma guerra intensificou esse processo, mas não teria acontecido se não fosse o Estado. E o Estado brasileiro se não tiver essa percepção - na verdade, teve uma tentativa, nos últimos 20 anos, de tentar desenvolver o sistema de inovação nacional, foi tentar mudar a forma que vinha sendo trabalhada a inovação no Brasil, que tinha uma perspectiva linear. Então, tentou-se mudar pra uma perspectiva sistêmica, é... mas é um avanço que é lento. Então, acho que como a gente teve uma mudança de governo esse ano, é o ano pra você ver... tentar ver o quê que vai ser daqui pra frente, né? Nós teremos uma política de inovação séria? De investimento em educação? Investimentos em centros de pesquisa? Pesquisa de qualidade? Nós teremos bolsas de pesquisa pra atrair pesquisadoras pra área, ou a gente vai continuar colocando... as pessoas vão ter que sair da universidade pra procurar o mercado porque precisam estudar, é... precisam trabalhar? E se na universidade não tem retorno, então, é... quanto que a gente vai tá disposto a investir em educação, ciência e tecnologia? Disso depende o país, é... se tem uma política à ideia de inovação a indústria que a gente pode ter, ou ela pode continuar regredindo, porque isso também vai depender da política cambial, política industrial, política... uma série de outras ações do governo, né, que vão determinar daí pra frente. Eu falo tudo isso porque acho que o que acontece na indústria de defesa é um reflexo, né. Se a gente já tem uma estrutura orçamentária no

Ministério da Defesa, que é aumento do custeio em detrimento de investimento, do outro lado a gente também tem redução da participação nacional, e agora diversos anúncios de corte na área de ciência, tecnologia e educação. Então, o prognóstico pra mim é que se a indústria de defesa não pegou... não teve incentivo até o momento, eu não vejo indícios de que a gente consiga ter a estrutura que precisa pra ter uma indústria forte, né? Mas isso não pode... não será feito, não tem condições só pelo Ministério da Defesa [Aaron: Um-hum.]. Ele sozinho não consegue promover essa indústria.

Aaron: Perfeito. Só uma dúvida na sua fala: quando você fala de centros de pesquisa, né, que você falou que as empresas aqui no Brasil dificilmente têm um perfil de liderança dentro de inovação... quando você fala de centros de pesquisa você se refere a universidades de forma geral, também estruturas de... é... ciência e tecnologia/científico-tecnológico? Seria mais...?

Entrevistado: Então, centro de pesquisa tem uma diferença na cultura... a definição teórica tem uma diferença entre universidade e centro de pesquisa - mas na universidade tem muito centro de pesquisa [Aaron: Um-hum., sim], mas tem centro de pesquisa nas unidades militares [Aaron: sim... sim, entendi], nas Forças Armadas. Então eu nesse contexto tô falando de centro de pesquisa que estão em universidades, em Forças Armadas, e que estão isoladas no país em vários centros, né? Instituto de pesquisa: qualquer unidade que faça uma pesquisa, é... pesquisa teórica e (não inteligível), né... aplicado só vai ser possível depois da básica, o processo. É... se você pega indicadores de grupos de pesquisa do CNPq, o país tem feito um esforço pra aumentar essa concentração, né? Por outro lado, a gente também tá fazendo esforços de mapear, que antes não era feito. É... os projetos agora, por exemplo, o Prodefesa que saiu, vai sair o Procade - o Procade ele já dá pra preferência aos grupos que tiverem participação de empresa, mostrar interação com empresas, além de ir pra uma empresa. Porque ele quer ver o efeito disso, ele quer o transbordamento do projeto que tá sendo financiado. O... A CAPES também tá mudando o processo de avaliação, ela quer saber do impacto social. Então, mais agora vai tá preocupado com a formação discente voltada pra esse transbordamento, voltada pra essa interação com a área empresarial, com a área industrial, que é pra tentar aproveitar... dar maior dinâmica nesses recursos, né, pra tentar ver um efeito... um efeito mais... uma externalidade mais positiva dos investimentos na área de educação. É... mas isso é uma estratégia que vai ter que ver se... ver se, de fato, se não vai ser viável. É por isso que é um custo, né. E a empresa ela entra no projeto, é... são por via das empresas que entram com recurso no projeto, né, as vezes ela disponibiliza espaço e algum recurso humano, mas pra conseguir o recurso já depende mais do perfil, porque a gente precisa selecionar a pesquisa da empresa

querendo que ela entre com recurso. É... geralmente ela direciona o recurso se ela já viu uma finalidade comercial naquele projeto [**Aaron:** Um-hum.]. Mas aí é uma outra questão.

Aaron: Perfeito. E, assim, pra fechar dentro dessa discussão, é... como a gente até comentou anteriormente, é... porque a impressão que se tem é que inovação é pulverizado dentro das políticas públicas dentro da área de defesa - voltado pra indústria de defesa, né - não há, de fato, digamos assim, uma espécie de lei de inovação pra Base Industrial de Defesa. Você acha que, por exemplo, uma alternativa interessante seria, por exemplo, a gente... colocar-se... na legislação que... é feito, por exemplo pelo... como já tem pelo Ministério de Ciência e Tecnologia, né, que é a Lei do Bem, né? E que também a Lei do Bem ela pincela algumas coisas sobre indústria de defesa, indústria aeroespacial, assim como eles colocam também, né... só que eles não aprofundam muita coisa, e se não me engano, na lei se fala que vai ser regulamentado por legislação própria do Ministério da Defesa, ou alguma coisa própria pro setor. Como se passasse a batata, vamos dizer assim [risos]. Mas você acha que, por exemplo, uma forma de se otimizar políticas públicas de estímulo à inovação poderia ser, digamos assim, se acoplando com leis vigentes, marcos regulatórios já vigentes, como por exemplo a própria Lei do Bem, fazendo, digamos assim, um... um... uma série de artigos mais detalhados sobre como é que poderia ser fomento de inovação pra esse setor, ou pra alguns setores específicos, né, dentro da Base Industrial de Defesa - você acha que isso poderia ser interessante de se fazer, e é factível?

Entrevistado: Desde 2010... 2009 eles botaram desde PDP pra 2008-2009, depois o Brasil Maior e tal... tem uma série de ações que a defesa foi incluída como área estratégica [**Aaron:** Um-hum.]. Então, na PDP foi a primeira, foi por isso... minha tese inclusive virou pra indústria de defesa, porque era uma das 6 áreas estratégicas, alguém tinha que pegar defesa [**Entrevistado:** risos; **Aaron:** risos] e acabou que eu peguei por isso. É... então você já vê um... tinha na época um grande esforço do governo federal de incluir a defesa. Fazer a defesa ser vista como área estratégica. Então ela foi incluída sem direcionamento de várias leis. Na PDP ela é uma área, no Brasil Maior ela volta como uma área, e ela passa a ser citada, é... em várias ações subsequentes. Isso pra mim foi um fator muito positivo de inclusão na defesa, que é um setor que tem o quinto maior orçamento, mas que é a margem da discussão de política econômica. Você inclui ela nessa falta e isso facilitou a interação com outros ministérios, né, você ter uma articulação melhor, embora ainda não seja uma articulação madura. Só que, ao fazer isso, você dá um destaque pra esse setor sem diferenciar naquele momento, dependendo da lei, não diferenciando o que seria especificamente pra isso. Tentaram criar núcleos de trabalho e tudo, mas essas coisas vão se perdendo ao longo dos anos, né. De fato, se você tem...

se você tem o Ministério da Defesa mais focado nisso, mas se você pegar a secretaria que cuidaria disso tem duas pessoas. São duas pessoas que são militares que ficam lá dois anos e mudam. Ou as vezes não ficam dois anos - e muda e tem rotatividade. Essa rotatividade militar ela atrasa também o processo de integração porque é... eles mudam a pessoa, muda a forma que aquilo vai ser conduzido, que vai se tratar... o empenho que a pessoa dá pra aquela ação. Então, você acaba que você tem um processo difícil. É claro que se você tivesse um civil que fosse ficar lá 15 anos e não fizesse nada também seria negativo... ou positivo (não inteligível) vai ser uma pessoa que vai ficar muito tempo, e é uma pessoa produtiva e proativa, né. Então, acho que mesmo fazendo e tendo essa definição, a estrutura do Ministério da Defesa hoje ela não favorece políticas contínuas de longo-prazo, que é o que a gente precisa já que é um processo demorado, então tem uma coisa que tem a ver com a instituição - com o Ministério da Defesa, a forma como ele funciona hoje. Em tese haja uma grande demanda de ter carreiras civis, de terem pessoas especializadas, isso não avança lá dentro. É um ministério civil que ainda é controlado pelos militares. Então você tem... é muito comum você botar um militar pra assumir uma função que ele não conhece nada a respeito. O tempo que ele passa pra aprender já deu o tempo de ele sair. É muito raro ter uma pessoa que entende e que pega a pasta. Eu encontrei com muitos oficiais ao longo dos anos que ele falou: "fiz vários cursos sobre isso e isso ao longo dos anos mas tão me mandando pra uma área que não tem nada a ver". Então isso desestimula uma pessoa que tá indo pra uma área que ela não domina, desestimula o papel de ter investido tempo e aprendizado, pra o que ela não conseguir trabalhar agora. E isso o Ministério da Defesa acontece com uma frequência, né. Essa rotatividade, eu acho que ela... ela prejudica ações de longo-prazo ou medidas que sejam tomadas hoje com prazo pra daqui a 5 anos - já mudou todo mundo, mudou a forma de conduzir. Enfim, aí vira sorte se vai dar frutos ou não. Então, eu acho que antes de pensar na política... propondo política pro Ministério da Defesa, porque hoje o Ministério da Defesa não tem condições propor uma. É... eu acho que é importante discutir a estrutura e organização do Ministério da Defesa. Do jeito que tá vai ser muito difícil.

Aaron: Perfeito. Bem, então nós estamos chegando ao final de nossa entrevista. É... no mais você teria algumas considerações finais ou alguns pontos que você gostaria de pontuar, reforçar ou adicionar?

Entrevistado: Hmm... não. Eu acho que já falei demais [**Entrevistado:** risos; **Aaron:** risos].

Aaron: Perfeito, então eu agradeço bastante sua presença e sua disponibilidade e atenção, e ajuda aqui pra o esforço da minha pesquisa. Relembrando que sua identidade será mantida no anonimato, é... (não inteligível) que você achar melhor que eu identifique, é... que eu identifique você, e, conforme consta no termo de consentimento que nós assinamos, você ficará com uma cópia do termo de consentimento e você terá acesso também tanto à gravação que estamos fazendo agora, como também da transcrição, é... da nossa entrevista, né, para que se você quiser que eu faça alterações, eu estou à total disposição pra colocar apenas as informações plausíveis – ou melhor, tirar as informações que você achar que, é... possam lhe prejudicar de alguma forma, ou então que talvez que sejam desnecessárias, tá certo? No mais, agradeço bastante sua presença e boa tarde, muito obrigado.

Entrevistado: De nada, obrigado pelo convite.

[Fim da gravação]

ANEXO(S)

ANEXO A – Relação geral de EDs e EEDs credenciadas

Quadro 14 – Relação Geral de Empresas Credenciadas como ED & EED

| QTD | EMPRESAS | CNPJ | Nº PORTARIA | DATA - DOU | CLASSIFICAÇÃO |
|-----|---------------------------------------|--------------------|-------------|------------|---------------|
| 1 | AEQ | 03.535.330/0002-50 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 2 | AKAER | 65.047.250/0001-22 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 3 | ARMTEC | 06.941.284/0001-05 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 4 | ATECH | 11.262.624/0001-01 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 5 | AVIBRÁS - Indústria Aeroespacial S.A. | 60.181.468/0005-85 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 6 | AXUR | 10.318.969/0001-69 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 7 | BCA | 03.452.655/0001-99 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 8 | BRADAR | 02.807.737/0001-46 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 9 | CONDOR | 30.092.431/0001-96 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 10 | DÍGITRO | 83.472.803/0001-76 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 11 | EMBRAER | 07.689.002/0001-89 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 12 | EMGEPRON | 27.816.487/0001-31 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 13 | FT | 07.498.381/0001-20 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 14 | IACIT | 56.035.876/0001-28 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 15 | IAS | 05.116.872/0001-33 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 16 | IMBEL | 00.444.232/0001-39 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 17 | INBRA | 12.887.936/0001-65 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 18 | MECTRON | 65.481.012/0001-20 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 19 | NITROQUÍMICA | 61.150.348/0001-50 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 20 | NUCLEP | 42.515.882/0003-30 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 21 | ORBITAL | 04.318.188/0001-71 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 22 | RUSTCON | 17.516.926/0001-37 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 23 | SPECTRA | 59.933.705/0001-04 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 24 | TAURUS | 92.781.335/0001-02 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 25 | VERTICAL DO PONTO | 36.111.755/0001-00 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 26 | AVIBRÁS - Divisão Aérea e Naval S.A. | 00.435.091/0001-98 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 27 | AVIONICS SERVICES | 01.137.391/0001-53 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 28 | CBC | 57.494.031/0001-63 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 29 | EQUIPAER | 55.366.991/0001-12 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 30 | KRYPTUS | 05.761.098/0001-13 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 31 | NG METALÚRGICA | 01.939.979/0001-20 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |

| QTD | EMPRESAS | CNPJ | Nº PORTARIA | DATA - DOU | CLASSIFICAÇÃO |
|-----|----------------------------|--------------------|-------------|------------|---------------|
| 32 | NOVAER CRAFT | 02.447.516/0001-04 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 33 | ODEBRECHT | 13.688.755/0001-72 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 34 | SAIPHER ATC | 00.628.447/0001-00 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 35 | SANTOS LAB | 08.884.097/0001-54 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 36 | SAVIS | 15.675.599/0001-30 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 37 | SKM | 00.064.702/0001-39 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 38 | VISIONA | 13.955.554/0001-99 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 39 | AGDS | 11.218.949/0001-89 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 40 | AGRALE | 88.610.324/0001-92 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 41 | AMS | 10.834.525/0001-86 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 42 | AMS | 10.834.525/0002-67 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 43 | ATMOS | 06.109.916/0001-50 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 44 | MÓDULO | 28.712.123/0001-74 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 45 | OAS DEFESA | 15.806.518/0001-94 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 46 | QUEIROZ GALVÃO | 13.259.186/0001-40 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 47 | RADIX | 11.677.441/0001-49 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 48 | RF COM | 00.259.055/0001-10 | 1.346 | 28/05/2014 | EED |
| 49 | AEI SISTEMAS | 88.031.539/0001-59 | 2.056 | 15/08/2014 | ED |
| 50 | AMAZUL | 18.910.028/0001-21 | 1.635 | 27/06/2014 | EED |
| 51 | AVIO DO BRASIL | 11.267.488/0001-34 | 2.056 | 15/08/2014 | ED |
| 52 | BOMBAS TRIGLAU | 83.082.867/0001-60 | 1.635 | 27/06/2014 | EED |
| 53 | ENGEVIX | 00.103.582/0001-31 | 1.635 | 27/06/2014 | EED |
| 54 | FUNDAÇÃO EZUTE | 01.710.917/0001-42 | 2.028 | 13/08/2014 | EED |
| 55 | ROCKWELL COLLINS DO BRASIL | 02.048.100/0001-13 | 2.056 | 15/08/2014 | ED |
| 56 | SYNERGY | 10.977.298/0001-48 | 1.635 | 27/06/2014 | EED |
| 57 | FUNDAÇÃO CPqD | 02.641.663/0001-10 | 249 | 30/01/2015 | EED |
| 58 | MIRABILIS | 14.371.565/0001-90 | 2.028 | 13/08/2014 | EED |
| 59 | BLUEPEX SECURITY SOLUTIONS | 02.227.843/0001-50 | 2.639 | 08/10/2014 | EED |
| 60 | HERSA | 01.376.473/0001-50 | 2.639 | 08/10/2014 | EED |
| 61 | INDIOS | 00.784.848/0001-59 | 2.639 | 08/10/2014 | EED |
| 62 | OMNYSYS | 01.773.463/0001-59 | 2.638 | 08/10/2014 | ED |
| 63 | Z TECNOLOGIA | 37.112.752/0001-54 | 2.639 | 08/10/2014 | EED |
| 64 | ARES | 33.966.391/0001-52 | 250 | 30/01/2015 | ED |
| 65 | GESPI AERONÁUTICA | 45.218.484/0001-88 | 249 | 30/01/2015 | EED |

| QTD | EMPRESAS | CNPJ | Nº PORTARIA | DATA - DOU | CLASSIFICAÇÃO |
|-----|--|---------------------------|-------------|------------|---------------|
| 66 | GLAGIO | 66.260.415/0001-02 | 249 | 30/01/2015 | EED |
| 67 | CODECIPHERS | 09.375.422/0001-16 | 1.116 | 19/05/2015 | ED |
| 68 | STEFANINI | 58.069.360/0001-20 | 1.116 | 19/05/2015 | ED |
| 69 | DATACOM | 02.820.966/0001-09 | 1.360 | 18/06/2015 | ED |
| 70 | MOTOROLA SOLUTIONS | 10.652.730/0001-20 | 2.019 | 16/09/2015 | ED |
| 71 | USTORE | 16.826.461/0001-58 | 2.019 | 16/09/2015 | ED |
| 72 | CLAVIS SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO | 07.161.663/0001-37 | 539 | 01/06/2016 | EED |
| 73 | COLUMBUS | 69.122.240/0001-65 | 539 | 01/06/2016 | EED |
| 74 | MAN Diesel & Turbo | 33.060.278/0001-03 | 537 | 01/06/2016 | ED |
| 75 | MTU do Brasil | 48.600.191/0001-59 | 537 | 01/06/2016 | ED |
| 76 | SAFRAN | 53.977.542/0001-85 | 537 | 01/06/2016 | ED |
| 77 | OPTRÔNICA | 01.810.998/0001-17 | 539 | 01/06/2016 | EED |
| 78 | AEROTRON | 03.506.772/0001-98 | 707 | 13/06/2016 | EED |
| 79 | EPA TRAINING CENTER | 75.263.921/0001-46 | 707 | 13/06/2016 | EED |
| 80 | SANTIAGO & CINTRA CONSULTORIA | 08.652.284/0001-02 | 707 | 13/06/2016 | EED |
| 81 | TECHNICA E | 16.924.926/0001-03 | 706 | 13/06/2016 | ED |
| 82 | Defii | 01.695.855/0001-47 | 3.436 | 19/09/2017 | EED |
| 83 | Stella Tecnologia Indústria e Comércio Aeroespacial | 23.401.603/0001-09 | 3.436 | 19/09/2017 | EED |
| 84 | Engemap Geoinformação | 01.020.691/0003-10 | 3.436 | 19/09/2017 | EED |
| 85 | NS Prevention - Inteligência Cibernética | 17.283.203/0001-35 | 3.436 | 19/09/2017 | EED |
| 86 | Olsen S.A | 83.802.215/0001-53 | 3.436 | 19/09/2017 | EED |
| 87 | Trópico | 84.534.254/0001-80 | 3.436 | 19/09/2017 | EED |
| 88 | TRIEL-HT | 89.422.042/0001-24 | 3.436 | 19/09/2017 | EED |
| 89 | SENAI/SC - Palhoça | 03.774.688/0033-32 | 3.435 | 19/09/2017 | ED |
| 90 | KMW DO BRASIL SISTEMAS DE DEFESA | 12.488.158/0001-31 | 3.435 | 19/09/2017 | ED |
| 91 | Skydrones Tecnologia Aviónica | 12.044.164/0001-08 | 89 | 11/01/2018 | ED |
| 92 | Indra Tecnologia Brasil Ltda | 15.401.644/0001-69 | 89 | 11/01/2018 | ED |
| 93 | CESAR Centro de Estudos e Sistemas Avançados do Recife | 01.203.327/0001-23 | 90 | 11/01/2018 | EED |
| 94 | PIQL Brasil | 10.920.037/0001-91 | 90 | 11/01/2018 | EED |
| 95 | SIATT Engenharia e Participações | 10.920.037/0001-91 | 90 | 11/01/2018 | EED |
| 96 | CELLIER | 64.812.373/0001-40 | 90 | 11/01/2018 | EED |

| | | | | | |
|--|--|--------------------|--------------------|-------------------|----------------------|
| 97 | DGS DEFENCE | 03.222.543/0001-41 | 90 | 11/01/2018 | EED |
| 98 | NEW POWER DEFESA | 62.956.719/0001-58 | 90 | 11/01/2018 | EED |
| 99 | Airship do Brasil | 07.933.461/0001-66 | 90 | 11/01/2018 | EED |
| QTD | EMPRESAS | CNPJ | Nº PORTARIA | DATA - DOU | CLASSIFICAÇÃO |
| 100 | WEG Drives e Controls - Automação LTDA | 14.309.992/0003-00 | 2.324 | 19/07/2018 | EED |
| 101 | CONSUB Defesa e Tecnologia Ltda | 22.487.990/0001-77 | 2.325 | 19/07/2018 | EED |
| 102 | Hobeco Sudamericana Ltda | 03.548.170/0001-01 | 2.326 | 19/07/2018 | EED |
| 103 | Altave Indústria, Comércio e Exportação de Aeronaves LTDA-ME | 13.364.958/0001-03 | 3.547 | 21/09/2018 | EED |
| 104 | WEG Equipamentos Elétricos S.A. | 07.175.725/0010-50 | 3.547 | 21/09/2018 | EED |
| 105 | PAUMAR S.A Indústria e Comércio | 60.621.141/0004-04 | 3.547 | 21/09/2018 | EED |
| 106 | WEG Drives & Controls-Automação Ltda | 14.309.992/0001-48 | 3.547 | 21/09/2018 | EED |
| 107 | SITMED | 02.473.977/0001-51 | 4.401 | 11/12/2018 | EED |
| TOTAL – EMPRESAS DE DEFESA - ED | | | | | 18 |
| TOTAL – EMPRESAS ESTRATÉGICAS DE DEFESA – EED | | | | | 89 |
| TOTAL – EMPRESAS CREDENCIADAS (ED + EED) | | | | | 107 |

Fonte: Adaptado de Ministério da Defesa (BRASIL, 2019). Disponível em: <https://www.defesa.gov.br/industria-de-defesa/comissao-mista-da-industria-de-defesa>. Acesso em: 03 de fev. 2019.

ANEXO B – Relação de empresas habilitadas no RETID

Quadro 15 – Relação de empresas habilitadas e aquelas que usufruem efetivamente do RETID

| ITEM | EMPRESA | UTILIZA RETID | ITEM | EMPRESA | UTILIZA RETID |
|------|----------------|---------------|------|----------------------|---------------|
| 1 | MECTRON | | 16 | EMBRAER | |
| 2 | DIGITRO | Sim | 17 | IACIT | Sim |
| 3 | AGRALE | | 18 | ARES | Sim |
| 4 | BOMBAS TRIGLAU | | 19 | ODEBRECHT | |
| 5 | BRADAR | Sim | 20 | OMNISYS | Sim |
| 6 | BCA TEXTIL | Sim | 21 | IAS | |
| 7 | RF COM SIST | | 22 | VISIONA | |
| 8 | TAURUS | | 23 | AVIBRAS NAVAL | |
| 9 | AEL | | 24 | AVIBRAS AEROESPACIAL | |
| 10 | ATECH | | 25 | NOVAER | |
| 11 | IMBEL | | 26 | OAS DEFESA | |
| 12 | AGZ | | 27 | CELLIER ALIMENTOS | |
| 13 | CONDOR | | 28 | GESPI INDÚSTRIA | Sim |
| 14 | SAVIS | | 29 | SIATT ENGENHARIA | |
| 15 | NUCLEBRÁS | | 30 | CBC | |

Fonte: SOUZA (2019). Obs.: Atualizado em 21/02/2019

ANEXO C – Credenciamento de empresas e classificação de PRODE conforme normatizado pela Portaria Normativa nº86/GM-MD, de 13 de dezembro de 2018

CAPÍTULO 2

DO CREDENCIAMENTO DE EMPRESAS E DA CLASSIFICAÇÃO DE PRODUTOS

Art. 3º O pedido de credenciamento de ED e EED ou de classificação de PRODE e PED será formalizado pela empresa interessada mediante a realização de pré-cadastro junto ao sistema de cadastramento de empresas e produtos de defesa do Ministério da Defesa.

§ 1º O pré-cadastro contempla as seguintes tarefas e atividades:

- I - solicitação de acesso ao sistema de que trata o caput pela empresa interessada;
- II - verificação dos dados cadastrais da empresa pelo administrador do sistema;
- III - cadastramento dos produtos pela empresa interessada;
- IV - apresentação dos produtos pela empresa, via sistema, às Forças Armadas; e
- V - aceitação para pré-análise dos produtos pelas Forças Armadas

§ 2º Constatada eventual irregularidade nos dados cadastrais a que se refere o inciso II do § 1º, a empresa será notificada, via sistema, para que realize as adequações necessárias.

§ 3º A pré-análise de que trata o inciso V do § 1º avaliará apenas o interesse das Forças no produto.

§ 4º Em casos excepcionais, a CMID poderá requerer às Forças prioridade na pré-análise de produtos pré-cadastrados.

§ 5º Na hipótese prevista no § 4º, a CMID poderá indicar um dos seus representantes para subsidiar a pré-análise da Força.

§ 6º A empresa interessada será notificada, via sistema, sobre o resultado da pré-análise.

Art. 4º O processo de credenciamento de ED e EED ou classificação de PRODE e PED inicia-se na ocasião em que houver a aceitação de pelo menos uma das Forças Armadas ou pela CMID, indicando que o respectivo produto tem aplicação na atividade finalística de defesa e observará as seguintes fases:

I - em processamento - contempla todas as tarefas e as atividades relacionadas aos processos de análise de empresas ou produtos até a submissão desses à publicação, quais sejam:

- a) complementação do cadastro por parte da empresa interessada;
- b) verificação do cadastramento pelo administrador do sistema;
- c) análise da documentação técnica dos produtos ou das empresas pelo Centro de Apoio a Sistemas Logísticos de Defesa - CASLODE;
- d) parecer técnico da Força responsável pela aceitação do produto;
- e) apreciação do parecer técnico de que trata a alínea "d" pela RT-CMID;
- f) análise dos produtos ou empresas pela CMID;

g) emissão de Resolução; e

h) transcrição dos resultados em Ata; e

II - aguardando publicação - contempla as tarefas e as atividades internas, afetas ao Ministério da Defesa, que deverão ser acompanhadas pela Secretaria Executiva da CMID - SEC-CMID, voltadas para a publicação dos atos deliberados, quais sejam:

a) elaboração das minutas de portaria ministerial pela SEC-CMID;

b) despacho das minutas de portaria pelo Secretário Executivo da CMID com o Presidente da CMID;

c) despacho das portarias pelo Presidente da CMID com o Ministro de Estado da Defesa;

d) publicação das portarias no Diário Oficial da União - DOU; e

e) atualização do sistema de cadastramento de empresas e produtos de defesa do Ministério da Defesa.

§ 1º As tarefas e atividades concernentes às fases "em processamento" e "aguardando publicação" deverão ocorrer em ordem cronológica.

§ 2º O parecer técnico elaborado pelas Forças Armadas ou pelo representante da CMID, para a classificação de PED, deverá considerar as métricas previstas no Anexo desta Portaria Normativa.

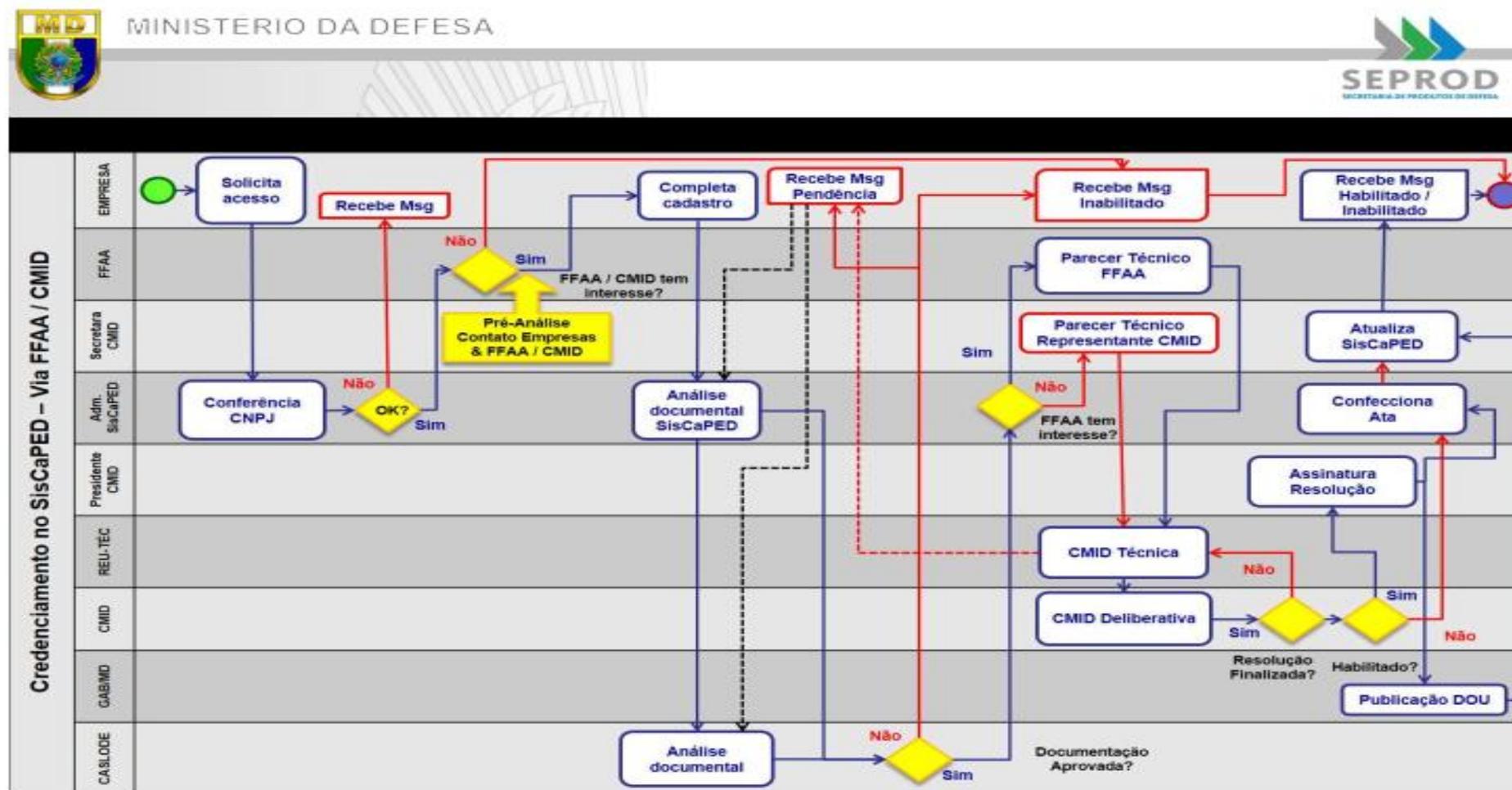
§ 3º Constatada eventual irregularidade na documentação técnica a que se refere a alínea "c" do inciso I do caput, a empresa será notificada, via sistema, para que realize as adequações necessárias.

§ 4º A CMID poderá convidar integrantes de órgãos e entidades, públicas ou privadas, bem como requerer visitas técnicas às empresas, visando análise aprimorada.

§ 5º No caso de a empresa ser uma ED candidata à EED e que já possua PED cadastrado fica dispensada a aceitação das Forças, ficando a cargo do CASLODE a análise documental relacionada à respectiva empresa. (BRASIL, 2018e, p. 1-2)

ANEXO D - Processo Ilustrativo de Credenciamento de ED ou EED, e PRODE ou PED

Figura 7 – Processo de credenciamento de ED/EED e PRODE, e seu trâmite no SISCAPED



Fonte: Souza (2019)