

de Moraes, Rodrigo Fracalossi

Working Paper

O mercado internacional de equipamentos militares: Negócios e política externa

Texto para Discussão, No. 1596

Provided in Cooperation with:

Institute of Applied Economic Research (ipea), Brasília

Suggested Citation: de Moraes, Rodrigo Fracalossi (2011) : O mercado internacional de equipamentos militares: Negócios e política externa, Texto para Discussão, No. 1596, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), Brasília

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/91193>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

1596

TEXTO PARA DISCUSSÃO

O MERCADO INTERNACIONAL DE EQUIPAMENTOS MILITARES: NEGÓCIOS E POLÍTICA EXTERNA

Rodrigo Fracalossi de Moraes

Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada

O MERCADO INTERNACIONAL DE EQUIPAMENTOS MILITARES: NEGÓCIOS E POLÍTICA EXTERNA

Rodrigo Fracalossi de Moraes*

* Técnico de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos em Relações Econômicas e Políticas Internacionais (Dinte) do Ipea.

Governo Federal

**Secretaria de Assuntos Estratégicos da
Presidência da República**

Ministro Wellington Moreira Franco

ipea Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada

Fundação pública vinculada à Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República, o Ipea fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais – possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro – e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

Presidente

Marcio Pochmann

Diretor de Desenvolvimento Institucional

Fernando Ferreira

Diretor de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais

Mário Lisboa Theodoro

Diretor de Estudos e Políticas do Estado, das Instituições e da Democracia

José Celso Pereira Cardoso Júnior

Diretor de Estudos e Políticas Macroeconômicas

João Sicsú

Diretora de Estudos e Políticas Regionais, Urbanas e Ambientais

Liana Maria da Frota Carleial

Diretor de Estudos e Políticas Setoriais, de Inovação, Regulação e Infraestrutura

Márcio Wohlers de Almeida

Diretor de Estudos e Políticas Sociais

Jorge Abrahão de Castro

Chefe de Gabinete

Persio Marco Antonio Davison

Assessor-chefe de Imprensa e Comunicação

Daniel Castro

Texto para Discussão

Publicação cujo objetivo é divulgar resultados de estudos direta ou indiretamente desenvolvidos pelo Ipea, os quais, por sua relevância, levam informações para profissionais especializados e estabelecem um espaço para sugestões.

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e de inteira responsabilidade do(s) autor(es), não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou da Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

SUMÁRIO

SINOPSE

ABSTRACT

1 INTRODUÇÃO	7
2 O DILEMA DAS TRANSFERÊNCIAS INTERNACIONAIS DE EQUIPAMENTOS MILITARES: ENTRE OS OBJETIVOS POLÍTICOS E A NECESSIDADE ECONÔMICA	12
3 INCENTIVOS E LIMITAÇÕES ÀS TRANSFERÊNCIAS DE ARMAS COMO UM INSTRUMENTO DE POLÍTICA EXTERNA: ESTADOS UNIDOS, JAPÃO E SUÉCIA	18
4 AS EXPORTAÇÕES DE PRODUTOS MILITARES PARA A OBTENÇÃO DE GANHOS ECONÔMICOS: FRANÇA, REINO UNIDO E RÚSSIA	51
5 ENTRE A ECONOMIA E A POLÍTICA – SITUAÇÕES AMBÍGUAS QUANTO ÀS TRANSFERÊNCIAS EXTERNAS DE ARMAMENTOS: SUÍÇA E ALEMANHA	79
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS	92
REFERÊNCIAS	95

SINOPSE

O propósito do texto é identificar se as transferências internacionais de equipamentos militares são motivadas, predominantemente, por razões de cunho econômico ou político. Para tanto, foram selecionados oito países para que neles fossem realizadas análises individuais sobre a forma como eles consideram a questão, quais sejam: Estados Unidos, Rússia, França, Reino Unido, Alemanha, Suécia, Suíça e Japão. Embora todos considerem tanto a dimensão política como a econômica nas decisões sobre os fornecimentos externos de equipamentos militares, a predominância de uma ou outra – ou o equilíbrio entre elas – pode ser identificada para cada um dos países. Eles foram, então, separados em três grupos: Estados Unidos, Suécia e Japão, que priorizam a dimensão política; França, Reino Unido e Rússia, que atribuem maior importância à dimensão econômica; e Suíça e Alemanha, para quem as duas dimensões possuem importância equilibrada. Da análise, conclui-se que todos os oito países consideram as duas dimensões nas suas decisões, embora, em seis deles, haja a predominância de uma delas. Os motivos para a priorização do aspecto político ou do aspecto econômico, contudo, são diferentes para cada país.

ABSTRACTⁱ

The purpose of this paper is to identify whether international transfers of military equipment are predominantly motivated by economic or political reasons. Eight countries were selected to be individually analyzed: the USA, Russia, France, the UK, Germany, Sweden, Switzerland and Japan. Although all of them consider both political and economic dimensions on their decisions to supply military equipment, the predominance of one of these dimensions - or the balance between them - can be identified for each country. Then they were separated into three groups: the USA, Sweden and Japan, which emphasize the political dimension; France, the UK and Russia, which give more importance to

i. As versões em língua inglesa das sinopses desta coleção não são objeto de revisão pelo Editorial do Ipea.
The versions in English of the abstracts of this series have not been edited by Ipea's editorial department.

the economic dimension; and Switzerland and Germany, who which consider both dimensions equally important. The analysis concludes that the eight countries consider both dimensions in their decisions, even though in six cases there is a predominance of one of them. The reasons for the prioritization of the political or the economic aspects, however, are different for each country.

1 INTRODUÇÃO

O governo brasileiro tem empreendido, em período recente, algumas ações destinadas a promover um fortalecimento militar do país. Entre tais ações, devem ser destacadas: a encomenda de 50 helicópteros franceses EC-725 Super Cougar; a aquisição de 12 helicópteros de combate russos Mi-35; a compra de 2.044 viaturas blindadas de transporte de tropas; a futura construção de um submarino nuclear e quatro submarinos convencionais; e a provável aquisição inicial de 36 caças de geração 4.5, no âmbito do projeto FX-2.

Uma característica peculiar deste processo é que sua ênfase está não apenas na modernização tecnológica das Forças Armadas, a ser alcançada mediante estas e outras aquisições, mas na articulação entre esta modernização e a busca pela revitalização da indústria bélica brasileira, buscando reverter o processo de enfraquecimento pelo qual esta passou durante os anos 1990.¹ Sob esta perspectiva, as importações sob a forma de *compras de prateleira* (*off-the-shelf*), por mais modernos que sejam os produtos, passaram a ser consideradas como práticas incapazes de atender plenamente aos requisitos necessários à defesa do país. Algumas ações e projetos recentes têm demonstrado que tal processo já se encontra em curso: a maior parte dos helicópteros EC-725 Super Cougar deverão ser produzidos pela empresa Helibras, em Itajubá (MG) (FIESP, 2008); as viaturas blindadas de transporte de tropas serão produzidas pela empresa Iveco, em Sete Lagoas (MG) (EXÉRCITO BRASILEIRO, 2009); e outros equipamentos, como os submarinos nucleares e convencionais (BRASIL; FRANÇA, 2008) e os caças do projeto FX-2 (JOBIM, 2010), também deverão ser, ainda que parcialmente, produzidos ou montados no país.

Nesse processo de revitalização, um dos temas que têm sido debatidos é o papel a ser desempenhado pelas exportações de produtos militares em uma possível indústria bélica revitalizada. Para alguns, deve-se atribuir maior importância às aquisições realizadas pelas Forças Armadas nacionais, com as exportações tendo uma importância apenas secundária (SILVA, 2004, p. 49). Para outros, as exportações são fundamentais, havendo necessidade, entretanto, de maior apoio governamental (CARVALHO, 2005, 2007). De maneira geral, contudo, tanto os integrantes/representantes da indústria

1. Sobre a ascensão e o declínio da indústria brasileira de defesa e, particularmente, das exportações de equipamentos militares, ver Moraes (2010b).

bélica nacional como o governo brasileiro têm demonstrado que pretendem elevar a participação do país no mercado internacional de armamentos (BRASIL, 2006, p. 29/31; APEX-BRASIL, 2010). Dessa forma, torna-se importante compreender melhor as principais dinâmicas deste mercado, ao que o presente texto pretende contribuir.

A característica mais importante do mercado internacional de armamentos é que, do ponto de vista do Estado, as transferências de equipamentos militares podem possuir objetivos e implicações tanto econômicas quanto políticas. Sob a perspectiva econômica, os armamentos podem ser considerados como produtos semelhantes a quaisquer outros, cujas exportações contribuem para o crescimento econômico, a geração de empregos, o ingresso de divisas etc. Sob a perspectiva política, diferentemente, os armamentos são considerados produtos estratégicos, podendo ser utilizados pelos governos como instrumentos a serviço de suas políticas externas.

O objetivo deste trabalho é identificar e analisar os objetivos, as implicações e as formas pelas quais ocorrem as transferências internacionais de equipamentos militares. A pergunta central é: entre os países que possuem importantes indústrias bélicas, quais as posturas historicamente adotadas quanto ao fornecimento externo de armas? Para responder a essa pergunta, optou-se por selecionar um grupo de oito países, cujas políticas em relação ao tema serão o objeto de discussão deste texto. Os países são os seguintes: os cinco que mais transferiram armas para o exterior no período 1992-2009,² nesta ordem, *Estados Unidos, Rússia, Alemanha, França e Reino Unido*; a *Suécia* e a *Suíça*, que são países neutros e, ao mesmo tempo, importantes exportadores de armamentos; e o *Japão*, que representa um caso extremo de um país que, por razões políticas, transfere uma quantidade bastante pequena de armas para o exterior.

O texto está dividido em quatro seções, além desta introdução e das considerações finais. A seção 2 tem como objetivo discutir o dilema enfrentado pelos Estados que os levam a considerar tanto a necessidade econômica como os objetivos e as implicações políticas em suas decisões sobre as transferências de armamentos para o exterior. A seção 3 analisa três países em que predominam o aspecto político: Estados Unidos, Japão

2. O marco inicial é o ano de 1992, tendo em vista que o fim da União Soviética ocorreu, oficialmente, em dezembro de 1991.

e Suécia, enfatizando-se o caso dos Estados Unidos, em função da complexidade de sua política de assistência militar. Na seção 4, é feita uma análise de três países em que predominam o aspecto econômico: França, Reino Unido e Rússia. Na seção 5, analisam-se os casos da Suíça e da Alemanha, países em que a política e a economia são aspectos em relativo equilíbrio. Para cada país, a análise foi separada em duas partes: o período da Guerra Fria (1947-1991) e o período que vai do seu término até o ano de 2009.³

Alguns critérios foram utilizados para que estes países fossem separados nestes três “grupos”. Para que fossem considerados como países que priorizam o aspecto político, eles deveriam atender de forma predominante aos seguintes critérios:

- não haver o fornecimento de armas para países em conflito ou, quando estes ocorrerem, o país fornece armas para apenas um dos lados do conflito;
- haver um grande volume de armas doadas ou vendidas a preços bastante abaixo dos “de mercado”;
- haver amplas restrições às vendas externas para não aliados; e
- haver o respeito a embargos multilaterais, ainda que sejam voluntários.

Em relação ao segundo grupo, para que fossem considerados como países que privilegiam o aspecto econômico, eles deveriam atender de forma predominante aos seguintes critérios, os quais são o inverso do que praticam os países do primeiro grupo:

- haver o fornecimento de armas para países em lados opostos de um conflito;
- haver um volume baixo ou inexistente de doações e/ou vendas a preços bastante abaixo dos “de mercado”;
- haver pouca ou nenhuma restrição às vendas externas de armas para não aliados; e
- não haver o respeito a alguns embargos multilaterais, por razões econômicas.

Para se enquadrarem no terceiro grupo, as políticas quanto ao tema deveriam apresentar um equilíbrio entre estes critérios.

3. A análise da Rússia, contudo, é feita apenas para o período posterior à Guerra Fria.

Para fins de comparação inicial, a tabela 1 contém os 20 países que mais transferiram armas para o exterior no período 1992-2009 e a tabela 2 os países que mais receberam armas do exterior no mesmo período.

TABELA 1⁴

Países que mais transferiram equipamentos militares para o exterior – 1992-2009

(Em US\$ bilhões a preços de 2009 e proporção em relação ao total mundial)⁵

	País	Valor total	%
1	Estados Unidos	276,1	41,0
2	Rússia	129,2	19,2
3	Alemanha	52,1	7,7
4	França	48,9	7,3
5	Reino Unido	37,0	5,5
6	China	18,2	2,7
7	Países Baixos	15,5	2,3
8	Ucrânia	11,6	1,7
9	Itália	11,6	1,7
10	Suécia	9,8	1,5
11	Israel	8,9	1,3
12	Espanha	7,8	1,2
13	Suíça	6,8	1,0
14	Canadá	5,2	0,8
15	Bielorrússia	3,3	0,5
16	Bélgica	2,3	0,3
17	Polônia	2,2	0,3
18	República Tcheca	2,0	0,3

(Continua)

4. Salvo quando mencionado, os valores das transferências internacionais de armamentos que constam neste texto, assim como as informações referentes aos tipos de produtos e países de origem/destino, foram extraídos do banco de dados do Stockholm International Peace Research Institute (Sipri). Como os dados originais estavam expressos em preços constantes do ano de 1990, foi feita a atualização dos valores até 2009, com base no Consumer Price Index – All Urban Consumers, dos Estados Unidos (CPI-U), segundo o qual a inflação no período 1990-2009 foi de 64,14%. Ademais, deve-se ressaltar que estes valores refletem o volume de armas transferidas e não o valor financeiro das transações, chegando-se ao que o Sipri denomina de trend indicator value (TIV). Além das exportações a preços “de mercado”, fazem parte destes valores as transferências em formas de doações e/ou com preços bastante abaixo dos “de mercado” (SIPRI, [s.d.]). Nestes dois últimos casos, são considerados quais seriam os valores hipotéticos caso as transferências fossem feitas sob a forma de vendas a preços “de mercado”. A fabricação de equipamentos militares em território nacional, sob a licença de uma empresa estrangeira, também é considerada, neste trabalho, como transferência de equipamento militar. As consultas foram todas realizadas no seguinte sítio: <<http://www.sipri.org/research/armaments/transfers/databases/armstransfers>>. Acesso em: 21 ago. 2010.

5. Para fins de comparação, o Japão, neste período, forneceu US\$ 1,34 bilhão em armamentos para outros países, o que o colocaria na posição de número 24 nesta tabela, respondendo por 0,2% do total mundial.

(Continuação)

	País	Valor total	%
19	Coreia do Sul	1,9	0,3
20	Coreia do Norte	1,8	0,3
–	Outros países	20,8	3,1
	Total	673,1	–

Fonte: Sijpri.
Elaboração do autor.

TABELA 2

Países que mais receberam equipamentos militares do exterior – 1992-2009

(Em US\$ bilhões a preços de 2009 e proporção em relação ao total mundial)

	País	Valor total	%
1	China	52,5	7,8
2	Índia	42,7	6,3
3	Turquia	35,2	5,2
4	Coreia do Sul	34,5	5,1
5	Taiwan	31,6	4,7
6	Grécia	31,5	4,7
7	Arábia Saudita	27,5	4,1
8	Japão	25,4	3,8
9	Egito	24,4	3,6
10	Emirados Árabes Unidos	21,8	3,2
11	Israel	19,3	2,9
12	Reino Unido	18,7	2,8
13	Paquistão	17,7	2,6
14	Estados Unidos	17,5	2,6
15	Austrália	15,4	2,3
16	Cingapura	13,3	2,0
17	Irã	10,7	1,6
18	Argélia	10,2	1,5
19	Malásia	9,8	1,5
20	Espanha	9,4	1,4
–	Outros países	204,2	30,3
	Total	673,1	–

Fonte: Sijpri.
Elaboração do autor.

2 O DILEMA DAS TRANSFERÊNCIAS INTERNACIONAIS DE EQUIPAMENTOS MILITARES: ENTRE OS OBJETIVOS POLÍTICOS E A NECESSIDADE ECONÔMICA⁶

As transferências internacionais de armamentos possuem algumas características peculiares.⁷ Se, por um lado, os armamentos podem ser considerados como produtos semelhantes a quaisquer outros, cujas exportações podem contribuir para o crescimento econômico e o ingresso de divisas em um país, por outro, o caráter estratégico destes produtos implica que as suas transferências externas podem ter diversos objetivos e implicações políticas. Com base neste fundamento, nas decisões governamentais acerca dos fornecimentos externos de armamentos, devem sempre ser consideradas tanto a *dimensão política* quanto a *dimensão econômica* dos possíveis negócios. Nisto consiste, precisamente, o dilema das transferências internacionais de armamentos. Constam no quadro 1, de forma sintética, as variáveis políticas e econômicas a serem consideradas pelos Estados nas decisões envolvendo transferências de armas para o exterior.

QUADRO 1

Objetivos e implicações nas transferências de armamentos para o exterior

Objetivos e implicações políticas (positivas e negativas)	Objetivos e implicações econômicas (positivas e negativas)
Fortalecimento de Estados ou movimentos insurgentes aliados	Aumento do ingresso de divisas em moeda estrangeira

(Continua)

6. Neste texto, os termos equipamentos militares, armamentos, armas, produtos militares e produtos bélicos são utilizados com o mesmo sentido. Eles correspondem aos chamados *grandes armamentos convencionais* (*major conventional weapons*), os quais abrangem nove categorias: *i*) aeronaves; *ii*) veículos blindados; *iii*) artilharia; *iv*) sensores; *v*) sistemas de defesa aérea; *vi*) mísseis; *vii*) navios; *viii*) motores; e *ix*) outros, como torres para blindados e torres para navios. Não são incluídas, portanto, as armas leves (fuzis, carabinas, pistolas, revólveres etc.), suas respectivas munições ou ainda caminhões para uso geral. Também não são incluídas as armas químicas, biológicas e nucleares. Para mais detalhes, ver Sipri ([s.d.].b). As transferências de armas leves, quando for o caso, são assim denominadas, em contraposição aos termos anteriormente mencionados. Os casos que envolveram alguma forma de auxílio destinado à produção de armas químicas e/ou biológicas são citados individualmente.

7. Neste texto, os termos *transferências* e *fornecimentos* referem-se às doações de armas, às vendas a preços abaixo dos de "mercado" e às exportações. O termo *exportações*, por sua vez, refere-se apenas às vendas externas a preços "de mercado".

(Continuação)

Enfraquecimento relativo de Estados ou movimentos insurgentes inimigos	Elevação da arrecadação de tributos
Influência sobre o curso de uma guerra interestatal ou uma guerra civil	Promoção do crescimento e/ou do desenvolvimento econômico
Fortalecimento de uma aliança militar por meio da padronização de equipamentos e consequente elevação da interoperabilidade	Redução do custo dos produtos militares que o Estado nacional adquire
Obtenção ou manutenção do status de país neutro e/ou pacífico	Geração/manutenção de uma escala de produção que viabilize a indústria bélica nacional
Fortalecimento indesejado de um futuro inimigo	Redução dos subsídios concedidos às empresas do setor
Recebimento de sanções decorrentes de violações de embargos de armas	Realização de "trocas" de armamentos por recursos naturais (petróleo, gás natural, urânio etc.)
Perda de um aliado por recusa a um fornecimento de armas	Dependência excessiva do mercado externo

Elaboração do autor.

A primeira dimensão consiste nos objetivos e implicações políticas das transferências internacionais de armamentos. Do ponto de vista desta dimensão, os governos podem utilizar o fornecimento de armas como um instrumento de política externa, ampliando ou reduzindo o poder relativo de outros Estados ou movimentos insurgentes. Dessa forma, podem fortalecer seus aliados, influenciar equilíbrios regionais de poder ou o curso de uma guerra. O fortalecimento dos aliados pode ainda contribuir para o fortalecimento de toda uma aliança, visto que a padronização dos equipamentos amplia

a interoperabilidade entre as Forças Armadas.⁸ Assim, um Estado pode desejar que um aliado receba suas armas por questões puramente políticas, o que motivará aquele a buscar a concretização da transferência das armas ainda que ela não seja racional do ponto de vista estritamente econômico.⁹ Inversamente, um Estado pode não permitir a realização de um “bom negócio” de venda de armamentos se julgar que ele entrará em conflito com a sua política externa ou que poderá trazer, no longo prazo, consequências indesejáveis. Pode-se, por exemplo, fortalecer Estados que futuramente entrarão em conflito com o próprio país que lhe forneceu as armas¹⁰ ou as armas fornecidas podem ser desviadas para outros Estados ou movimentos insurgentes. Se o Estado se posicionar internacionalmente como neutro ou pacífico, a venda de armas para países em conflito pode ainda afetar o seu prestígio. Dessa forma, o *não* fornecimento de armas pode ser também uma “ação” de política externa, por meio da qual se pode promover o enfraquecimento relativo de Estados ou movimentos insurgentes ou ainda se obter/manter um *status* de país neutro ou pacífico.

A segunda dimensão consiste no interesse econômico pela realização das vendas no exterior. As *empresas* buscam o mercado externo como forma de ampliar seu faturamento e diversificar sua carteira de clientes, reduzindo a dependência das aquisições realizadas

8. De forma geral, a interoperabilidade é “(...) uma medida do grau em que várias organizações ou indivíduos são capazes de operar em conjunto para que se atinja um objetivo comum” (HURA, 2004, p. 7, tradução do autor). Aplicada ao setor militar, ela pode ser definida como “A habilidade de forças militares em treinar, realizar exercícios e operar conjuntamente de forma efetiva na execução de missões e tarefas a elas atribuídas” (NATO, 2009, p. 2-M-6, tradução do autor). Uma operação militar combinada real deve ter como requisito básico a interoperabilidade entre as Forças Armadas dela participantes. Como exemplo, suponha-se que houvesse uma aliança militar entre um país “A” e um país “B” e que ambos se encontrassem em uma situação na qual a Marinha do país “A” possuísse um porta-aviões e a Marinha do país “B” possuísse uma aviação naval, mas não um porta-aviões. Caso a aliança fosse ativada em função de uma agressão externa, a soma das duas forças aeronavais só seria efetiva se as aeronaves do país “B” fossem tecnicamente compatíveis com os sistemas utilizados no porta-aviões do país “A” e se os pilotos do país “B” soubessem, na prática, como operar no porta-aviões, ou seja, apenas se houvesse interoperabilidade.

9. Ao se tratar do aspecto político, a perspectiva é a da política *externa*. Não estão sendo considerados, portanto, os possíveis objetivos de política *interna* dos governos, tal como o atendimento a *lobbies* domésticos com o objetivo de angariar apoio político.

10. Nos últimos 20 anos, um dos casos de maior repercussão ocorreu durante a Guerra do Golfo (1991), quando países da Comunidade Econômica Europeia (CEE) enfrentaram suas “próprias” armas no conflito. A França, particularmente, que teve o terceiro maior contingente junto aos aliados naquela guerra, havia sido uma das principais fornecedoras de armamentos para o Iraque durante a Guerra Irã-Iraque (1980-1988).

pelo Estado Nacional. Do ponto de vista dos *Estados*, as exportações, ao permitirem a ampliação da escala de produção das empresas, podem reduzir os custos de suas próprias aquisições de armas, sendo que, em diversos países, as exportações chegam a ser essenciais para que se alcance uma escala de produção capaz de manter a viabilidade econômica das empresas. Além disso, se os Estados desejarem manter uma indústria de defesa majoritariamente nacional, a ausência de exportações poderia demandar amplos subsídios, de forma que as empresas nacionais se mantivessem sustentáveis, o que poderia representar um grande fardo para o país. Ainda do ponto de vista estatal, por meio das vendas externas de armas é possível negociar a compra de insumos, tais como petróleo (*oil for weapons*), gás natural, urânio, entre outros. Por fim, maiores exportações também contribuem para a elevação da arrecadação de tributos, a ampliação do ingresso de divisas e, de forma geral, a expansão da economia nacional.

Tanto o aspecto político como o econômico estão presentes, com maior ou menor peso, nas decisões de todos os países que transferem armamentos para o exterior. Mesmo os que atribuem maior importância ao aspecto político também atentam para as implicações econômicas de suas decisões. Se um Estado optar por restringir as vendas externas de armas, ele deve avaliar, previamente, se certas empresas nacionais manter-se-ão viáveis apenas fornecendo armamentos para o “mercado interno” e se tal política restritiva não irá requerer que o Estado subsidie as empresas nacionais para que estas se mantenham viáveis. De forma inversa, os que atribuem maior importância ao aspecto econômico não se abstêm das implicações políticas advindas de uma decisão de exportar ou não armas. Vender armas para um país que se encontra sob embargo internacional, por exemplo, pode ser um negócio bastante lucrativo, mas poderá resultar em sanções contra o país exportador e/ou em significativa perda de prestígio. Uma decisão de não exportar armas, por sua vez, pode resultar no rompimento de uma aliança por parte do Estado que se sentiu prejudicado, o que pode levar este Estado a buscar uma aliança com um possível inimigo daquele que se recusou a lhe fornecer as armas.

Embora ambas as dimensões estejam presentes em todos os países que transferem armamentos para o exterior, a priorização da política ou da economia pode ser identificada para a maior parte dos países. Neste texto, esta identificação, assim como a análise correspondente, será feita para os oito países selecionados.

Antes que se passe à análise dos casos, contudo, é importante que se façam comentários sobre alguns arranjos multilaterais destinados ao controle das transferências internacionais de armas, destacando-se: o Comitê de Coordenação para os Controles Multilaterais de Exportações (Coordinating Committee for Multilateral Export Controls – CoCom), o Arranjo de Wassenaar e os acordos no âmbito da Organização das Nações Unidas (ONU).

Em 1949, 17 países do bloco ocidental criaram, de forma sigilosa, o CoCom, com o objetivo de impor um embargo sobre as vendas de armas e produtos de uso dual para os países comunistas (YASUHARA, 1991, p. 127).¹¹ A política adotada no âmbito deste mecanismo foi, de fato, respeitada por todos os integrantes do grupo em relação ao bloco soviético. Contudo, alguns países como França e Reino Unido tiveram políticas relativamente flexíveis quanto às exportações de armas para a China comunista e para aliados da União Soviética situados fora da Europa, como a Líbia e a Índia. O CoCom existiu até 1994, quando foi substituído pelo Arranjo de Wassenaar, integrado, atualmente, por 40 países, os quais são, em sua maior parte, países neutros, integrantes da Organização do Tratado do Atlântico Norte (Otan) ou grandes exportadores de armas de fora da aliança atlântica, como Rússia e Ucrânia.¹² Contudo, ainda que todos os países sejam integrantes da mesma organização, existem diferentes graus de restrição em suas políticas quanto ao comércio internacional de armas, mesmo entre países da União Europeia (UE).¹³

No âmbito da ONU, há dois espaços que tratam do tema das transferências internacionais de equipamentos militares: a Comissão de Desarmamento (United Nations Disarmament Commission - UNDC), criada em 1954, e o Registro de Armas Convencionais, criado em 1992. A UNDC adotou o seu primeiro documento apenas em 1996, o qual

11. Os países foram os seguintes: Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, França, Alemanha, Itália, Espanha, Portugal, Bélgica, Países Baixos, Luxemburgo, Dinamarca, Noruega, Grécia, Turquia, Austrália e Japão.

12. Os países integrantes são: Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, França, Alemanha, Itália, Espanha, Portugal, Bélgica, Países Baixos, Luxemburgo, Dinamarca, Noruega, Grécia, Turquia, Austrália, Japão, Irlanda, Suécia, Finlândia, Suíça, Áustria, República Tcheca, Eslováquia, Hungria, Croácia, Eslovênia, Polônia, Romênia, Bulgária, Estônia, Letônia, Lituânia, Ucrânia, Rússia, Malta, Argentina, Nova Zelândia, Coreia do Sul e África do Sul.

13. Para uma análise do CoCom e do Arranjo de Wassenaar, ver Grimmert (2006) e Davis (2002).

(...) consiste, sobretudo, de uma agenda para controlar o tráfico ilícito de armas, embora também contenha uma série de 'princípios' aos quais os Estados são convidados a 'ter em mente' ao realizarem transferências internacionais de armas. Estes princípios, contudo, são bastante vagos e abertos a interpretações subjetivas por parte dos governos, sendo improvável, dessa forma, que influenciem de forma significativa o comportamento de muitos Estados quanto às exportações de armas (DAVIS, 2002, p. 40, tradução do autor).¹⁴

O Registro de Armas Convencionais tem como objetivo ampliar a transparência por meio da realização dos registros das transferências de armas. Embora este sistema enfrente alguns problemas, sobretudo os relativos à falta de prestação de informações por parte de alguns países exportadores/importadores e à ausência de algumas categorias de armas dos registros, ele representou uma evolução significativa na ampliação da transparência no comércio de armas (*op.cit.*, p. 38-40), com a ressalva de que o seu objetivo não é a criação de regras que limitem este comércio.

Deve-se ressaltar, por fim, que as restrições internacionais às transferências de armas químicas, biológicas e nucleares são amplas, as quais foram alcançadas, sobretudo, por meio do Tratado de Não-Proliferação Nuclear (TNP) (1968), da Convenção de Armas Biológicas (1972) e da Convenção de Armas Químicas (1993). Contudo, em relação às armas convencionais, ainda não se alcançou um regime internacional que seja capaz de limitar suas transferências externas. Sobre o tema, Ian Davis fez a seguinte síntese:

A maioria dos Estados desenvolveu controles de exportações com base em uma concepção de interesse nacional. O fato de que os interesses nacionais – incluindo as estruturas subjacentes externa, de segurança e de política industrial – são geralmente diferentes, significa que, na maior parte dos casos, com exceção da negação de fornecimentos de armas para países que são objeto de embargos mandatórios da ONU e de um número limitado de acordos multilaterais [...], tem havido uma quase total ausência de normas universalmente aceitas ou de princípios que governem a regulação das transferências de armas convencionais. Discussões entre Estados sobre mudanças profundas nas abordagens nacionais em relação à política de exportação de armas têm sido raras,

14. "(...) mainly consists of an agenda for controlling illicit arms trafficking, although it does contain a number of 'principles' that states are asked to 'bear in mind' when making international arms transfers. These principles are rather vague and open to subjective interpretation by governments, and are unlikely therefore to overly influence the arms export behaviour of many states."

assim como as negociações com vistas a harmonizar os procedimentos de controle de exportações (op. cit., p. 30-31, tradução do autor).¹⁵

Predominam, portanto, as políticas nacionais para o tema, em detrimento das multilaterais.

3 INCENTIVOS E LIMITAÇÕES ÀS TRANSFERÊNCIAS DE ARMAS COMO UM INSTRUMENTO DE POLÍTICA EXTERNA: ESTADOS UNIDOS, JAPÃO E SUÉCIA

No caso dos países que atribuem maior importância ao aspecto político das transferências externas de armamentos, em detrimento do aspecto econômico, os motivos que os levam a adotar tal postura são variados. Os Estados Unidos enfatizam mais a política do que a economia, pois desejam, por meio das transferências de armas: fortalecer os aliados; evitar que suas armas cheguem a Estados ou grupos inimigos; evitar a disseminação de suas tecnologias; e, de forma geral, manter sua supremacia militar. Outros países restringem as vendas de armas mais do que as incentivam. Os objetivos são, em geral, a manutenção de um *status* de país neutro e/ou pacífico ou o atendimento a pressões oriundas da opinião pública interna. Entre os países com este tipo de política estão o Japão e a Suécia. Nesta seção, são analisados estes casos, iniciando-se pelo dos Estados Unidos.

3.1 ESTADOS UNIDOS

Os Estados Unidos são o exemplo mais evidente de um país que prioriza o aspecto político nas transferências externas de produtos militares. Embora, desde o fim da Guerra Fria, sejam o país que mais transfere armamentos para o exterior – tendo

15. "Most states have developed export controls based around a conception of the national interest. The fact that national interests, including the underlying foreign, security and industrial policy frameworks, usually differ has generally meant that, with the exception of the denial of arms to countries which are the subject of a mandatory UN arms embargo and a number of limited multilateral agreements [...], there has been an almost complete absence of any universally agreed norms or principles governing the regulation of conventional arms transfers. Discussions between states regarding radical changes to national approaches to arms export policy have been rare, as have negotiations aimed at harmonizing export control procedures."

sido responsáveis, no período 1992-2009, por mais de 40% das transferências mundiais –, o grau de restrição existente às vendas externas para não aliados é bastante superior aos de outros grandes exportadores de armamentos, como França e Rússia. De forma distinta, mas igualmente como instrumento de política externa, o país tem promovido, há algumas décadas, o *apoio* às transferências de armamentos para os seus aliados. Por meio delas, foi possível, em vários casos, “guerrear” por meio de outros Estados ou movimentos insurgentes, poupando as forças norte-americanas de entrarem diretamente em situações de combate.

A politização das transferências de armas nos Estados Unidos surgiu após a Segunda Guerra Mundial como um instrumento para a contenção do comunismo. Em discurso proferido no Congresso Nacional dos Estados Unidos, em 1947, o presidente norte-americano Harry Truman (1945-1953) introduziu a chamada Doutrina Truman. Referindo-se, na ocasião, aos eventos que então ocorriam na Grécia (Guerra Civil Grega – 1946-1949) e na Turquia (temor de uma invasão soviética para o controle dos Estreitos de Bósforo e Dardanelos), ele demonstrou que, a partir de então, o objetivo central da política externa de seu governo seria conter o comunismo (TRUMAN, 1947, *passim*). A primeira ação executada sob esta doutrina foi a ajuda militar à Grécia e à Turquia, formalizada por meio da Lei de Ajuda Greco-Turca (Greek-Turkish Aid Act), de 1947, a qual foi fundamental para o enfrentamento dos movimentos comunistas na Grécia e para o fortalecimento das Forças Armadas Turcas (CONNERY; DAVID, 1951, p. 325), contribuindo, neste último caso, para a dissuasão de uma possível invasão soviética.¹⁶ No período 1946-1948, o total da assistência militar norte-americana foi de US\$ 3,8 bilhões, dos quais US\$ 1,5 bilhão foi destinado à Grécia (39,5% do total) e US\$ 525 milhões à Turquia (13,8% do total).¹⁷

A assistência militar aos aliados em tempos de paz foi, à época, um fenômeno novo para os Estados Unidos. Antes da Segunda Guerra Mundial, os Estados Unidos transferiam armas para outros países, mas o governo pouco se envolvia nos negócios,

16. Para uma discussão sobre os objetivos da União Soviética em relação à Turquia e à Grécia e os debates no âmbito do governo norte-americano quanto à penetração do comunismo nestes dois países, ver Spalding (2006, p. 62-63).

17. Valores expressos em preços de 2008 (USAID, 2009a).

buscando apenas limitar as vendas, em alguns casos, com o objetivo de evitar o fomento a conflitos (PACH JR., 1991, p. 7). Dessa maneira, o que era até então um fenômeno predominantemente econômico, passou a ser, no pós-Segunda Guerra Mundial, um importante instrumento da política externa norte-americana, uma característica que ainda se mantém dominante.

Em 1949, inserida na estratégia de contenção do comunismo da Doutrina Truman, os Estados Unidos, o Canadá e dez países europeus assinaram o Tratado do Atlântico Norte, do qual se originou a Otan, a primeira aliança militar em tempos de paz da qual os Estados Unidos tomaram parte (KISSINGER, 1994, p. 457). Uma aliança dessa natureza pressupunha a existência de um poder militar por parte de seus integrantes que fosse efetivamente capaz de conter o comunismo. Entretanto, as Forças Armadas da maior parte dos países europeus, assim como suas indústrias de defesa, haviam praticamente entrado em colapso em função da Segunda Guerra Mundial (à exceção da Grã-Bretanha). Em razão disso, os Estados Unidos iniciaram uma política sistemática de assistência militar aos integrantes da Otan (UNITED STATES OF AMERICA, 1950, item C), promovendo, ainda em 1949, a Lei de Assistência para a Defesa Mútua (Mutual Defense Assistance Act – MDAA), a qual consolidou toda a assistência militar norte-americana então existente em um único documento. Esta política cumpriria, para a área militar, o papel que o Plano Marshall desempenharia para a área econômica.

Na prática, a assistência militar ocorria mediante solicitações feitas pelos países interessados, prevendo-se quatro formas de auxílio: “(...) itens acabados de equipamento militar, conhecidos geralmente como itens-finais; treinamento e assistência técnica; projetos de produção militar suplementares; e equipamentos militares fornecidos mediante reembolso.” (CONNERY; DAVID, 1951, p. 328, tradução do autor).¹⁸ A primeira forma consistia no fornecimento de produtos militares mediante o cumprimento de certas regras previamente estipuladas pelo governo dos Estados Unidos, sem a necessidade de reembolso financeiro. Estas “doações” ocorreram sob

18. “(...) finished items of military equipment, usually known as end-items; training and technical assistance; additional military production projects; and military equipment on a reimbursable basis.”

o que ficou conhecido como o Programa de Assistência Militar (Military Assistance Program – MAP). Nos primeiros anos da assistência militar norte-americana no pós-Segunda Guerra, esta foi a forma predominante de assistência, tendo ocorrido, por meio do MAP, grandes transferências de armas para países aliados da Europa e do Leste Asiático. A justificativa era que estes não estavam em condições financeiras de arcar com os custos de seu próprio rearmamento e que, além disso, havia uma ampla disponibilidade de equipamentos militares nos Estados Unidos, sobretudo de produtos excedentes da época da Segunda Guerra Mundial (DISAM, 2010, p. A3-5). A quarta forma supracitada implicava que os países deveriam ressarcir financeiramente parte das armas transferidas, ainda que a preços bastante baixos. Esta forma de assistência ocorreu em escala bem menor, nela se enquadrando os países da América Latina, Canadá, Portugal e Islândia (CONNERY; DAVID, 1951, p. 329-330), todos menos afetados pela Segunda Guerra Mundial.

No ano seguinte à aprovação do MDAA (1949), com a fundação da República Popular da China (1949), a assistência militar norte-americana ampliou o seu foco (UNITED STATES OF AMERICA, 1971), passando a abranger, também, os países asiáticos. Esta assistência, contudo, passaria a ter um grande crescimento apenas a partir de 1953, já durante o governo de Dwight Eisenhower (1953-1961), após o término, portanto, da ocupação do Japão pelos aliados (1952). No período 1949-1952, o montante total da assistência militar foi de US\$ 70,9 bilhões (US\$ 17,7 bilhões por ano), do qual a Europa recebeu US\$ 63,2 bilhões (89,1% do total). Os valores da assistência neste período constam da tabela 3, na qual também aparecem, para fins de comparação, os recursos destinados à assistência econômica, incluindo os do Plano Marshall.

TABELA 3

Assistência militar e econômica dos Estados Unidos para Europa e Ásia – 1949-1952

(Em US\$ bilhões a preços de 2008)

	País	Assistência militar	Assistência econômica
1	França	22,5	19,9
2	Itália	5,9	11,1
3	Países Baixos	5,8	7,2
4	Bélgica	5,0	4,1
5	Reino Unido	4,3	23,4
6	Grécia	4,3	5,3
7	Turquia	4,0	1,6
8	Alemanha	3,2	18,3
9	Noruega	2,9	1,9

(Continua)

(Continuação)

	País	Assistência militar	Assistência econômica
10	Iugoslávia	2,1	1,3
11	Dinamarca	1,6	2,0
12	Portugal	1,2	0,4
13	Áustria	0,4	4,9
-	Suécia	-	0,8
-	Espanha	-	0,4
-	Outros países europeus	-	4,2
	Total Europa	63,2	106,8
1	Indochina Francesa (Estados Associados da Indochina)	1,9	0,3
2	República da China/Taiwan	1,9	3,4
3	Filipinas	1,1	4,1
4	Tailândia	0,6	0,1
5	Coreia do Sul	0,1	3,5
-	Japão	-	8,9
-	Índia	-	1,8
-	Outros países asiáticos	0,1	1,9
	Total Ásia (exceto Oriente Médio)	5,7	23,9
-	Outras regiões	2,1	5,2
	Total mundial	70,9	135,9

Fonte: USAID (2009a, 2009b)
Elaboração do autor.

O MDAA veio a ser a origem de diversos outros instrumentos legais para a assistência militar dos Estados Unidos. Ele foi substituído, em 1951, pela Lei de Segurança Mútua (Mutual Security Act), que unificou as assistências militar, econômica e técnica em um único documento:

Quando o Plano Marshall foi encerrado, em 30 de junho de 1951, o Congresso estava envolvido no processo de elaborar uma nova proposta para a ajuda externa, a qual seria destinada a unificar os programas militares e econômicos com a assistência técnica. Em 31 de outubro de 1951, este plano tornou-se realidade quando o Congresso aprovou a primeira Lei de Segurança Mútua [Mutual Security Act] e criou a Agência de Segurança Mútua [Mutual Security Agency - MSA] (USAID, 2009c, tradução do autor).¹⁹

19. "When the Marshall Plan ended on June 30, 1951, Congress was in the process of piecing together a new foreign aid proposal designed to unite military and economic programs with technical assistance. On October 31, 1951, this plan became a reality when Congress passed the first Mutual Security Act and created the Mutual Security Agency."

Observa-se que foi utilizado nesta lei o termo *segurança*, em substituição ao termo *defesa*, previamente utilizado no MDAA. De fato, a MSA fornecia várias formas de assistência, tanto militares como não militares (econômica, técnica, entre outras), todas com o objetivo de aumentar a segurança dos Estados Unidos e seus aliados.²⁰ A Lei de Segurança Mútua, por sua vez, veio a ser revisada em 1954 e em 1957, enquanto as funções da MSA vieram a ser transferidas, em 1953, para a Administração das Operações no Exterior (Foreign Operations Administration – FOA) e, em 1955, para a Administração da Cooperação Internacional (International Cooperation Administration) (NATIONAL ARCHIVES, [s.d.], item 469.3).

No governo Eisenhower (1953-1961), a assistência militar continuou exercendo um papel central na política externa dos Estados Unidos:

A assistência militar era essencial porque a política de Eisenhower baseava-se na redução das tropas no exterior, substituindo-as pela equipagem de soldados estrangeiros. Autoridades da administração Eisenhower afirmaram, muitas vezes, que era menos dispendioso sustentar um soldado estrangeiro do que um soldado norte-americano (ANDERSON; MCCAULEY, 2009, p. 2, tradução do autor).²¹

Ao contrário do governo antecessor, contudo, a prioridade para a assistência aos países asiáticos, sobretudo os do Leste e Sudeste da Ásia, foi maior:

(...) a política de ajuda externa dos EUA foi ampliada, deixando de ser uma política que apoiava exclusivamente os aliados e passando a ser uma política que também apoiava nações amigas, mas não aliadas. Enquanto a defesa do Nordeste e Sudeste da Ásia por parte dos EUA ganhava destaque, o programa de “armas para os aliados” foi ampliado para incluir o “armas para os amigos”. [...] A política de contenção, por sua vez, também foi ampliada, abrangendo a proteção não só das nações que

20. Para uma discussão sobre as diferenças entre os conceitos de *cooperação em defesa* e *cooperação em segurança*, ver, entre outros, Moraes (2010c, cap. 1).

21. “Military assistance was essential because Eisenhower’s policy relied on reducing the number of U.S. ground troops overseas by equipping foreign soldiers to replace them. Officials within his Administration often said it was less expensive to sustain a foreign soldier than a U.S. soldier.”

estavam na periferia da União Soviética, mas também do mundo em geral, incluindo vários países que eram considerados por seus líderes como não alinhados (DISAM, 2010, p. A3-7, tradução do autor).²²

Os Estados Unidos estabeleceram, inicialmente, pactos militares não formais com Taiwan, Coreia do Sul, Japão e Vietnã do Sul (SUM, 1996, p. 212). Posteriormente, institucionalizaram suas relações securitárias com alguns países da Ásia e do Pacífico por meio da criação, em 1954, da Organização do Tratado do Sudeste Asiático (Seato).²³ Ainda assim, mesmo com a maior prioridade atribuída à Ásia, os valores da assistência militar em favor da Europa ainda permaneceram relativamente elevados, embora tenha ocorrido uma queda considerável, passando de US\$ 63,2 bilhões no período 1949-1952 (média anual de US\$ 17,7 bilhões) para US\$ 54,6 bilhões no período 1953-1961 (média anual de US\$ 6,1 bilhões). A tabela 4 discrimina os valores da assistência militar neste período, comparando-os, ademais, com a assistência econômica.

TABELA 4

Assistência militar e econômica dos Estados Unidos para Europa e Ásia – 1953-1961

(Em US\$ bilhões a preços de 2008)

	País	Assistência militar	Assistência econômica
1	Turquia	9,2	6,7
2	Itália	9,0	3,4
3	França	8,3	3,4
4	Grécia	4,6	3,0
5	Bélgica	3,4	–
6	Espanha	3,2	5,7
7	Alemanha	3,1	2,2
8	Reino Unido	3,0	4,3
9	Iugoslávia	2,7	6,5
10	Países Baixos	2,6	0,1

(Continua)

22. "(...) U.S. foreign aid policy was broadened from the exclusive support of U.S. allies to also include the support of friendly, but non-allied nations. As the U.S. defense of Northeast and Southeast Asia took on prominence, the program of 'arms to allies' was enlarged to include 'arms to friends.' [...]. The policy of containment was expanded politically to the protection not only of nations on the periphery of the Soviet Union, but to the world at large, including many nations regarded by their leaders as nonaligned."

23. A Seato era integrada por Estados Unidos, Reino Unido, França, Austrália, Nova Zelândia, Paquistão, Filipinas, Tailândia e Taiwan, além de Coreia do Sul e Vietnã do Sul na condição de *Dialogue Partners*.

(Continuação)

	País	Assistência militar	Assistência econômica
11	Dinamarca	2,2	0,1
12	Noruega	2,1	0,2
13	Portugal	0,9	0,2
14	Áustria	0,3	0,8
–	Polônia	–	0,4
–	Outros países europeus	–	8,3
	Total Europa	54,6	38,4
1	República da China/Taiwan	12,9	6,1
2	Coreia do Sul	10,9	16,1
3	Japão	6,3	1,2
4	Vietnã do Sul	3,9	9,5
5	Indochina Francesa (Estados Associados da Indochina)	3,1	5,5
6	Paquistão	3,1	8,7
7	Tailândia	1,9	1,6
8	Filipinas	1,3	1,8
9	Laos	0,8	1,6
10	Camboja	0,5	1,4
11	Indonésia	0,3	1,4
12	Birmânia	0,2	0,4
–	Índia	–	14,4
–	Outros países asiáticos	0,1	2,4
	Total Ásia (exceto Oriente Médio)	45,2	72,0
–	Outras regiões	20,7	38,5
	Total mundial	120,5	148,8

Fonte: USAID (2009a, 2009b) .
Elaboração do autor.

A partir do início dos anos 1960, as transferências de armas norte-americanas passaram a ter um perfil distinto, realizando-se mais sob a forma de vendas do que de ajuda externa (KRAUSE, 2006, p. 101). Contribuiu, para tanto, o grande aumento nos gastos militares norte-americanos que adveio a partir da introdução da Doutrina McNamara, no início do governo de John Kennedy (1961-1963), a qual passou a prever uma resposta militar flexível ao invés de uma retaliação massiva, como era preconizado durante o governo anterior (*op. cit.*, p. 101). Esta nova doutrina surgiu em função da Crise de Berlim, de 1961, por meio da qual o governo norte-americano percebeu que

Na Europa Central (e em outros lugares), os Estados Unidos e as forças da OTAN pareciam estar em uma situação inaceitável de inferioridade em termos de poder militar convencional quando comparadas às forças do Bloco Soviético. O novo presidente ficou assustado ao descobrir quão poucas opções de ação ele teria (e o pouco tempo para exercê-las) em possíveis conflitos na

Alemanha antes que tivesse de aceitar a derrota ou iniciar o uso de armas nucleares (DISAM, 2010, p. A3-8, tradução do autor).²⁴

Com base nesta nova doutrina, os Estados Unidos passaram a desenvolver um amplo arsenal de armamentos convencionais, aumentando consideravelmente seus gastos militares, ao mesmo tempo em que o déficit público do país crescia. Ademais, as indústrias bélicas dos países que recebiam os maiores volumes de ajuda militar dos Estados Unidos já se encontravam, em grande parte, reconstruídas (KRAUSE, 2006, p. 99), não havendo mais a necessidade de manter um programa desta natureza com a dimensão que ele possuía até então. Dessa forma, o Congresso dos Estados Unidos aumentou a pressão pela redução dos gastos com a assistência militar e o próprio Departamento de Defesa (DoD) passou a ampliar as restrições sobre ela (KRAUSE, 2006, p. 101; NARDI, 1995/1996, p. 74). Os recursos despendidos no âmbito do MAP começaram a cair a partir do início dos anos 1960, embora ainda se mantivessem em um nível relativamente elevado até o fim daquela década.

A nova modalidade predominante de assistência militar, sob a forma de vendas e não de cessões gratuitas ou com preços abaixo dos “de mercado”, seria denominada de Vendas Militares Externas (Foreign Military Sales – FMS), a qual ainda permanece dominante. Se a variável econômica passou, a partir de então, a desempenhar um papel mais relevante na política norte-americana de transferências externas de armamentos, isto não significou, contudo, que elas tenham perdido o seu papel de instrumentos de política externa. O governo dos Estados Unidos continuou a apoiar as vendas de armas para os aliados como forma de enfraquecer a União Soviética e seus aliados. Apenas a forma foi alterada, com o MAP perdendo importância em relação ao FMS. As vendas no âmbito do FMS, contudo, eram mais do que simples negócios, tendo total apoio político do governo norte-americano, inclusive em termos de financiamentos.²⁵ Do ponto de vista jurídico, no início do governo Kennedy, foi editada a Lei de Assistência

24. *“In Central Europe (and elsewhere) the U.S. and NATO forces seemed unacceptably inferior in conventional military power to Soviet Bloc forces. The new president was alarmed to discover how few options he had (and how little time he had to exercise them) in any conflict in Germany before he would either have to accept defeat or initiate the use of nuclear weapons.”*

25. Para uma análise dos financiamentos destinados às exportações de armas dos Estados Unidos, ver Evans (2003).

Externa (Foreign Assistance Act), de 1961, que separou novamente a assistência econômica e a militar. A assistência econômica passou a ser administrada pela Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (United States Agency for International Development – USAID), enquanto a assistência militar passou a ser administrada pelo próprio DoD. Esta lei ainda encontra-se em vigor.

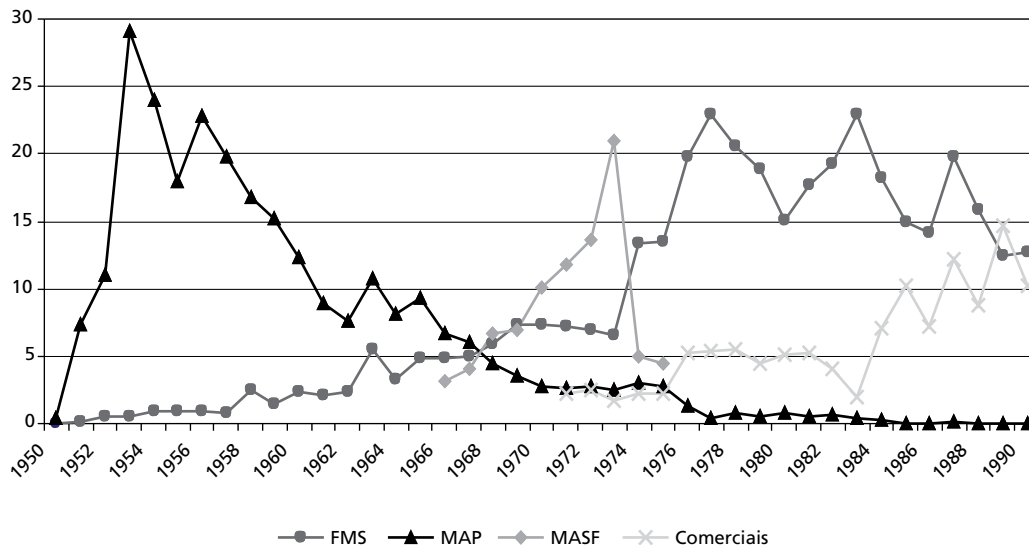
Embora o MAP tenha tido sua importância reduzida a partir dos anos 1960, o governo norte-americano criou, na segunda metade daquela década, outro programa de assistência militar, destinado exclusivamente a auxiliar os aliados na Guerra do Vietnã: o Fundo Serviço de Assistência Militar (Military Assistance Service Funded – MASF). Esse programa existiu durante o período 1967-1976, fornecendo assistência militar ao Vietnã do Sul, Laos, Tailândia, Coreia do Sul e Filipinas (KRAUSE, 2006, p. 100). O gráfico 1 demonstra os valores despendidos no período 1950-1990 no âmbito do MAP, do MASF e do FMS, assim como as vendas comerciais ocorridas durante o período.²⁶

26. As vendas comerciais são realizadas diretamente entre o importador e a empresa produtora. Embora seja necessária uma autorização do governo dos Estados Unidos para a ocorrência do negócio, ele não é parte do contrato. Para uma análise das vantagens e desvantagens deste tipo de venda, do ponto de vista do importador, ver Evans (2003, p. 553) e Disam (2010, cap. 15).

GRÁFICO 1

Transferências externas de armas: valores das vendas comerciais e das entregas de equipamentos militares realizadas no âmbito do MAP, do MASF e do FMS – 1950-1990

(Em US\$ bilhões a preços de 2009)



Fonte: Department of Defense of the United States of America (1998).
Elaboração do autor.

Obs.: Os valores originais estavam expressos a preços correntes, sobre os quais se aplicou a correção monetária com base no CPI-U, dos Estados Unidos.

Os valores do MAP incluem também os chamados saques de emergência (emergency drawdowns), que consistem no seguinte: "Se houver uma determinação por parte do Presidente e se ele reportar-se ao Congresso informando que há uma emergência militar e que ela não pode ser satisfeita no âmbito seja da AECA [Arms Export Control Act] seja de qualquer outra autoridade, o Presidente poderá ordenar a realização de um 'saque' de artigos de defesa, serviços ou treinamentos do Departamento de Defesa, em um valor de até US\$ 100 milhões de um ano fiscal" (DISAM, 2010, p. 2-16, tradução do autor).

Observa-se como o MAP foi progressivamente perdendo importância em relação ao FMS. Também se nota o grande volume de recursos destinados ao MASF durante sua vigência. As vendas comerciais, por sua vez, também se ampliaram. O MAP, por fim, seria incorporado, em 1990, ao Programa de Financiamento Militar Externo (Foreign Military Financing Program – FMFP) (DISAM, 2010, p. 1-3).

O governo de Richard Nixon (1969-1974) teve como estratégia central a chamada Doutrina Nixon, sucessora da Doutrina McNamara. A ênfase nas transferências de produtos militares para os aliados foi mantida, mas houve uma nova mudança de perfil. Se, até então, os Estados Unidos adotavam uma política bastante restritiva de vendas de armas com alto conteúdo tecnológico, fornecendo-as apenas a aliados tradicionais, como o Reino Unido, passou a haver, a partir de então, uma flexibilização dessa política, tornando-se comum o fornecimento deste tipo de armas a um amplo universo de aliados, notadamente países do Terceiro Mundo (KLARE, 1976, p. 12). Os países

do Oriente Médio, sobretudo, passaram a ter uma posição bastante proeminente como clientes norte-americanos: “Sob a tutela do Secretário de Estado Henry Kissinger, grandes negócios de armas foram realizados com clientes como Irã e Arábia Saudita, dos quais se esperava que cumprissem o papel de polícia regional dos interesses americanos” (KRAUSE, 2006, p. 102, tradução do autor).²⁷ No período 1969-1978, o Irã foi o maior receptor de armas dos Estados Unidos, absorvendo 18,5% do total transferido (o Irã também foi o maior importador de armas de todo o mundo naquele período). A tabela 5 demonstra a evolução das transferências de armas dos Estados Unidos para o Irã e para a Arábia Saudita, tanto em valores absolutos como em proporção ao total transferido, observando-se o grande aumento nas transferências de armas para o Irã, assim como um aumento menor para a Arábia Saudita.

TABELA 5

Transferências de armas dos Estados Unidos para o Irã e a Arábia Saudita – 1965-1980

(Em US\$ milhões a preços de 2009 e proporção em relação ao total transferido pelos Estados Unidos)²⁸

	Irã	% sobre o total	Arábia Saudita	% sobre o total	Total mundial
1965	299	1,6	79	0,4	18.929
1966	742	5,3	264	1,9	14.121
1967	282	2,3	314	2,6	12.265
1968	1.275	9,2	291	2,1	13.788
1969	1.888	9,9	–	–	19.050
1970	1.750	12,0	–	–	14.590
1971	1.825	9,9	–	–	18.374
1972	941	5,8	131	0,8	16.317
1973	2.096	10,6	231	1,2	19.841
1974	3.682	19,0	578	3,0	19.332
1975	8.865	33,5	604	2,3	26.445
1976	6.072	23,9	579	2,3	25.381
1977	8.525	32,9	1.179	4,5	25.916

(Continua)

27. “Under the tutelage of Secretary of State Henry Kissinger, major arms relationships were opened up with clients such as Iran and Saudi Arabia, who were expected to fulfill the role of regional policemen for American interests.”

28. As principais vendas para o Irã, neste período, foram as seguintes: 95 caças F-5; 79 caças F-14 Tomcat; cerca de 4.000 mísseis ar-ar; 460 carros de combate M-60; 400 blindados para transporte de tropas M-113; e cerca de 34.000 mísseis anticarro. Para a Arábia Saudita, foram: 114 caças F-5; 2.060 mísseis ar-ar; 158 carros de combate M-60; 232 blindados para transporte de tropas M-113; e cerca de 13.700 mísseis anticarro.

(Continuação)

	Irã	% sobre o total	Arábia Saudita	% sobre o total	Total mundial
1978	3.171	13,1	1.448	6,0	24.122
1979	396	2,4	893	5,4	16.570
1980	–	–	1.156	6,4	18.031

Fonte: Sijri.
Elaboração do autor.

Embora o governo Nixon tenha proposto que parte destas transferências ocorresse sob a forma de doações, as pressões tanto do Congresso como da população dos Estados Unidos acabaram por limitar a abrangência da assistência militar, pelos seguintes motivos: *i*) os altos custos da Guerra do Vietnã; *ii*) os programas domésticos introduzidos pelo governo de Lyndon Johnson; e *iii*) o déficit comercial decorrente do choque do petróleo de 1973. Dessa forma, por volta de 1976, aproximadamente 76% das transferências de armas eram realizadas sob a forma de vendas e não de ajuda (KRAUSE, 2006, p. 102).

Em 1976, durante o governo de Gerald Ford (1974-1977), foi promulgada a Lei de Controle de Exportações de Armas (Arms Export Control Act), que ampliou as restrições às vendas externas e que ainda permanece como o principal documento de regulação das transferências de armas para o exterior. As discussões para a sua criação se iniciaram ainda durante o governo Nixon em função da ampliação da percepção interna sobre as consequências negativas que as armas norte-americanas vinham provocando no exterior:

Como consequência direta das experiências dos Estados Unidos no Vietnã e do que aparentava ser uma corrida descontrolada para armar o mundo em geral e os Estados do Oriente Médio/Golfo Pérsico em particular, ampliou-se a consciência pública nos Estados Unidos quanto às vendas de armas. O Congresso legislou acerca de procedimentos de gestão mais eficientes quanto às vendas de armas e de um maior controle sobre as futuras transferências (DISAM, 2010, p. A3-10, tradução do autor).²⁹

29. "As a direct outgrowth of the U.S. experiences in Vietnam and what appeared to be a seemingly uncontrolled race to arm the world in general and the Middle East-Persian Gulf states in particular, U.S. public awareness of SA was heightened. Congress legislated more efficient SA management procedures and greater control over the future transfer of arms."

As vendas para a América Latina também passaram a ser alvo de críticas:

As preocupações do Congresso, da mídia e do público começaram a se concentrar nas violações de direitos humanos ocorridas na região e na aparente falta de controles efetivos sobre as vendas de armas dos Estados Unidos. Novos controles passaram a ser exigidos, preocupações que encontraram expressão na Assistência em Segurança Internacional [International Security Assistance] e na Lei de Controle de Exportações de Armas [Arms Export Control Act] [...] (*op. cit.*, p. A3-10, tradução do autor).³⁰

No governo de Jimmy Carter (1977-1981), as transferências de armas mantiveram-se como um elemento importante da política externa do país, mas de maneira inversa, com o governo buscando restringi-las. Além da criação, no governo anterior, da Lei de Controle de Exportações de Armas, o seu governo adotou medidas adicionais destinadas a ampliar as limitações às vendas externas de armas, destacando-se: a criação do Conselho de Controle de Exportações de Armas (Arms Export Control Board), cuja função seria discutir as vendas duvidosas; passou-se a requerer às embaixadas norte-americanas que não mais oferecessem a mesma assistência aos negociantes de armas que se oferecia a outros homens de negócios; e passou-se a exigir que a promoção das vendas de armas no exterior por parte das empresas requeresse uma autorização prévia do Departamento de Estado para que pudesse ocorrer (KRAUSE, 2006, p. 104-105). Em síntese, seu governo enxergava as transferências de armas como “(...) ações excepcionais de política externa, a serem utilizadas apenas nos casos em que se pudesse claramente demonstrar que a transferência contribuiria para os interesses de segurança nacional” (*op. cit.*, p. 104-105, tradução do autor).³¹ Embora sua política tenha sido criticada em razão de que os Estados Unidos não suspenderam o fornecimento de armas para os países do Oriente Médio, deve-se ressaltar que o total das transferências de armas norte-americanas diminuiu 7% entre os períodos 1973-1976 e 1977-1980, enquanto, no mesmo período, as da União Soviética aumentaram 37,9% e as da França 37%.³²

30. “Congressional, media, and public concerns began to focus on human rights violations in the region and the apparent lack of effective controls on U.S. arms sales. Demands were made for new controls, and these concerns found expression in the International Security Assistance and Arms Export Control Act (AECA) of 1976.”

31. “(...) exceptional foreign policy implement, to be used only in instances where it can be clearly demonstrated that the transfer contributes to [our] national security interests”.

32. No período 1973-1980, a União Soviética foi a maior exportadora de armas do mundo, os Estados Unidos foram o segundo e a França a terceira.

A administração de Reagan, por sua vez, reverteu a política de Carter e atribuiu novamente importância central à assistência militar em favor dos aliados em prol do que era considerada uma luta anticomunista. Na National Security Decision Directives (NSDD) nº 32, de 1982, seu governo demonstrou que a *détente* dos anos 1970 havia terminado e que se iniciava, a partir de então, um novo período de tensão nas relações entre Estados Unidos e União Soviética, o qual viria a ser denominado de Segunda Guerra Fria. O seguinte trecho da NSDD-32 tornou isto bastante claro:

As principais ameaças para a segurança militar dos Estados Unidos durante a década de 1980 continuarão a ser representadas pela União Soviética e por seus aliados e clientes. Apesar da pressão crescente sobre sua economia e das crescentes vulnerabilidades de seu império, as Forças Armadas soviéticas continuarão a se expandir e a se modernizar (UNITED STATES OF AMERICA, 1982, p. 2, tradução do autor).³³

Ao contrário de suas predecessoras, a Doutrina Reagan adotou a estratégia da *ofensiva* (*rollback*) e não a da *contenção*. Uma das primeiras medidas adotadas sob esta nova perspectiva foi a suspensão da ajuda norte-americana ao regime sandinista na Nicarágua e, pouco depois, a autorização de um repasse de US\$ 18,5 milhões em ajuda a grupos de oposição e forças antissandinistas que atuavam em Honduras (MOTT IV, 1999, p. 324). Esta “ajuda” manteve-se durante todo o seu governo, mesmo com a permanente oposição do Congresso:

Apesar da oposição do Congresso e das discontinuidades óbvias na política e na estratégia dos Estados Unidos, o presidente persistiu com a Doutrina Reagan e manteve seu compromisso com os contras. A CIA expandiu o poder dos contras e iniciou ataques diretos contra instalações na Nicarágua (op. cit., p. 325, tradução do autor).³⁴

33. "The key military threats to U.S. security during the 1980s will continue to be posed by the Soviet Union and its allies and clients. Despite increasing pressure on its economy and the growing vulnerabilities of its empire, the Soviet military will continue to expand and modernize."

34. "Despite congressional opposition and obvious discontinuities in U.S. policy and strategy, the president persisted with the Reagan Doctrine and maintained a commitment to the contras. The CIA expanded the contras and began its own, direct attacks on Nicaraguan installations."

A assistência militar, dessa forma, passou a ser direcionada não apenas a Estados aliados, mas também a movimentos insurgentes. Seu governo determinou, ademais, outras intervenções, abertas ou sigilosas, notadamente as ocorridas em Granada, em 1983, e no Afeganistão, durante os anos 1980. A diferença entre sua doutrina e a de seus predecessores pode ser sintetizada da seguinte forma:

À primeira vista, a Doutrina Reagan possui um aspecto familiar; ela parece se encaixar facilmente naquela busca norte-americana, ao longo de quarenta anos, por conter a União Soviética. Na verdade, contudo, ela é diferente. Como praticada pelos presidentes Truman, Eisenhower, Nixon e Carter, cujos nomes adornaram “doutrinas” anteriores, a contenção é uma teoria defensiva, que se refere aos esforços para limitar a propagação do poder soviético.

A Doutrina Reagan, contudo, foi além, tornando-se ofensiva. Ela defende a libertação. Ela tem como objetivo recuperar territórios controlados pelo comunismo, tornando-os, dessa forma, livres. Em teoria, seu alcance é universal. Na prática, os lugares nos quais a Doutrina Reagan tem sido aplicada compreendem um conjunto particular de países do Terceiro Mundo nos quais a aderência marxista é relativamente recente e, portanto, presumivelmente leve. Isto coloca firmemente Ronald Reagan na velha tradição anticomunista americana de Woodrow Wilson, o qual, pregando a não intervenção, colocou tropas americanas nas costas de Arkhangelsk e Vladivostok (ROSENFELD, 1986, p. 162, tradução do autor).³⁵

O que houve de comum durante toda a Guerra Fria foi que as motivações políticas predominaram sobre as econômicas nas transferências de armas dos Estados Unidos. Tanto a *assistência* militar em seu conjunto como as *transferências* de produtos militares foram utilizadas como instrumentos de política externa com os objetivos de fortalecer os aliados na luta contra o comunismo e diminuir o poder relativo do bloco soviético e seus aliados. Até o fim dos anos 1950, tal objetivo foi bastante evidente,

35. “At first glance the Reagan Doctrine has a familiar look; it appears to fit easily into the United States’ 40-year quest for containment of the Soviet Union. Actually it is different. As practiced by Presidents Truman, Eisenhower, Nixon and Carter, whose names have embellished previous “doctrines,” containment is a defensive theory referring to efforts to limit the further spread of Soviet power.

The Reagan Doctrine goes over to the offensive. It upholds liberation, the goal of trying to recover communist-controlled turf for freedom. In theory, its reach is universal. In practice, the places to which the Reagan Doctrine has been applied are a particular set of Third World countries where the Marxist grip is relatively recent and therefore presumably light. This puts Ronald Reagan firmly in the older American anti-communist tradition of Woodrow Wilson, who, preaching nonintervention, put American troops ashore at Archangel and Vladivostok.”

visto que grande parte das armas era *doadas* aos países aliados ou vendida a preços abaixo dos “de mercado”. A partir de então, mesmo com as armas passando a ser, em sua maior parte, vendidas a preços “de mercado”, o governo norte-americano manteve o direcionamento das armas apenas para os seus aliados, não permitindo as transferências aos não aliados, ainda que representassem excelentes negócios. Tais posições, como analisado na seção seguinte, não foram adotadas por outros países exportadores de armas, pelo menos não de forma tão radical. Em resumo, os principais receptores dos armamentos norte-americanos, no período 1950-1991, constam na tabela 6.

TABELA 6

Transferências de armas dos Estados Unidos – 1950-1991

(Em US\$ bilhões a preços de 2009 e proporção em relação ao total) ³⁶

	País	Valor	%
1	Japão	68,3	9,8
2	Alemanha Ocidental	66,3	9,5
3	Irã ¹	43,7	6,3
4	Israel	38,7	5,5
5	Coreia do Sul	34,0	4,9
6	Canadá	34,0	4,9
7	Itália	29,8	4,3
8	Turquia	29,5	4,2
9	Reino Unido	29,0	4,2
10	Taiwan	28,2	4,0
11	Países Baixos	26,5	3,8
12	Arábia Saudita	24,1	3,4
13	França	20,5	2,9
14	Grécia	20,1	2,9
15	Espanha	20,0	2,9
16	Austrália	18,6	2,7
17	Bélgica	16,3	2,3
18	Egito ²	14,9	2,1
19	Noruega	10,6	1,5

(Continua)

36. As tabelas que constam neste texto, em sua maior parte, abrangem os períodos 1950-1991 e 1992-2009. O primeiro período corresponde ao da Guerra Fria, havendo, contudo, a lacuna do período 1947-1949, visto que apenas foram encontrados dados a partir de 1950. A data que marcou o fim da Guerra Fria é objeto de debate. Contudo, para este texto, foi considerado o colapso da União Soviética, em dezembro de 1991.

(Continuação)

	País	Valor	%
20	Vietnã do Sul	9,3	1,3
–	Outros países	115,9	16,6
	Total	698,2	–

Fonte: Sipi.

Elaboração do autor.

Notas: ¹ Com a Revolução Islâmica, em 1979, as transferências foram interrompidas.

² A partir de 1952, as transferências foram interrompidas em razão da deposição do rei Farouk I. Elas foram retomadas no fim dos anos 1970, após a assinatura dos Acordos de Camp David, em 1978.

Observa-se, nesta tabela, a importância dos países da Europa Ocidental e do Leste/Sudeste da Ásia. Esta tabela não reflete, é claro, as alternâncias entre períodos de maiores e menores transferências de armas ao longo da Guerra Fria. Contudo, deve-se destacar que, à exceção de Irã, Egito e Vietnã do Sul (que deixou de existir em 1975), nenhum dos demais países relacionados nesta tabela experimentou rupturas nas relações com os Estados Unidos durante o período. A maior parte deles manteve-se na condição de aliados dos norte-americanos e, igualmente, como receptores regulares de seus equipamentos militares.³⁷

No pós-Guerra Fria, os Estados Unidos continuaram utilizando as transferências de armas como instrumento de política externa. A tabela 7 discrimina os principais clientes dos norte-americanos desde 1992.

TABELA 7

Transferências de armas dos Estados Unidos – 1992-2009

(Em US\$ bilhões a preços de 2009 e proporção em relação ao total)

	País	Valor	%
1	Coreia do Sul	24,9	9,0
2	Japão	24,1	8,7
3	Taiwan	23,8	8,6
4	Egito	20,9	7,6
5	Turquia	20,0	7,3
6	Arábia Saudita	19,3	7,0

(Continua)

37. Entre 1950 e 1990, o Japão apenas não recebeu armas dos Estados Unidos no período 1950-1951; a Alemanha entre 1950-1954; Israel em 1960; o Reino Unido em 1972; Taiwan em 1950; os Países Baixos em 1973; a Arábia Saudita nos períodos 1950-1951, 1963-1964 e 1969-1971; a França em 1975 e nos períodos 1979-1982 e 1984-1986; a Espanha em 1951-1952; a Austrália em 1950 e 1953-1954; a Bélgica em 1969-1971 e 1974-1975; e a Noruega em 1971-1972. Coreia do Sul, Canadá, Itália, Turquia e Grécia receberam armas dos Estados Unidos em todos os anos.

(Continuação)

	País	Valor	%
7	Israel	17,4	6,3
8	Reino Unido	15,3	5,6
9	Grécia	14,6	5,3
10	Emirados Árabes Unidos	8,0	2,9
11	Austrália	6,8	2,5
12	Cingapura	6,6	2,4
13	Alemanha	5,9	2,1
14	Kuwait	5,8	2,1
15	Espanha	4,9	1,8
16	Finlândia	4,8	1,7
17	Canadá	4,7	1,7
18	Itália	3,9	1,4
19	Países Baixos	3,5	1,3
20	Polônia	3,4	1,2
–	Outros países	37,3	13,5
	Total	276,1	–

Fonte: Sipri.
Elaboração do autor.

Observa-se que os Estados Unidos mantiveram no pós-Guerra Fria posições bastante claras a respeito de quem foram seus aliados. Os três principais receptores das armas norte-americanas no período 1992-2009 foram países do Leste Asiático (Coreia do Sul, Japão e Taiwan), com seus recebimentos representando 26,3% do que os Estados Unidos transferiram no período, todos eles também importantes aliados dos norte-americanos. Ao mesmo tempo, os Estados Unidos não venderam armas para a China, respeitando o embargo imposto por eles e pela CEE em decorrência do massacre da Praça Tiananmen, em 1989, ao contrário do que praticou, por exemplo, a França, como será analisado na próxima seção.

Sobre a manutenção do embargo de armas contra a China, do ponto de vista dos Estados Unidos, ele é decorrente do temor da concretização de cinco possibilidades: *i*) que a China ataque militarmente Taiwan, podendo vir a atacar inclusive forças norte-americanas em uma eventual ação naquela ilha; *ii*) que o balanço de poder no Estreito de Taiwan penda demais para o lado da China, o que pode produzir nos chineses a percepção de que uma solução pela força passou a ser viável; *iii*) que a China alcance uma supremacia militar no Pacífico, ultrapassando os Estados Unidos; *iv*) que as armas possam ser repassadas a outros países como Coreia do Norte, Irã, Mianmar ou Síria; e

v) que se percam as condições morais de se criticar os problemas referentes aos direitos humanos na China (BROOKES, 2005, *passim*). Ao mesmo tempo Taiwan se mantém como um importante destino das armas dos Estados Unidos. A opção norte-americana por apenas um lado, portanto, é bastante clara.

Em relação ao Programa de Financiamento Militar Externo, destinado a financiar as compras de armas norte-americanas por parte de alguns países aliados, também se observam as preferências dos Estados Unidos. No período 1950-2008, foram US\$ 142,3 bilhões spendidos no âmbito deste programa, constando na tabela 8 os países que mais receberam estes “créditos”.

TABELA 8

Créditos concedidos no âmbito do Programa de Financiamento Militar Externo, por destino – 1950-2008 (até 30 de setembro de 2008)

(Em US\$ bilhões a preços de 2008)

	País	Valor	% sobre o total	“Dívida” cujo pagamento foi dispensado (%)
1	Israel	66,1	46,5	83,1
2	Egito	36,6	25,7	87,6
3	Turquia	7,7	5,4	26,5
4	Grécia	6,4	4,5	1,4
5	Paquistão	3,8	2,7	53,5
6	Jordânia	3,4	2,4	74,4
7	Espanha	2,4	1,7	0,0
8	Coreia do Sul	2,3	1,6	0,0
9	Afeganistão	1,1	0,8	100,0
10	Filipinas	1,0	0,7	64,0
11	Portugal	0,8	0,6	48,2
12	Colômbia	0,8	0,6	79,8
13	Marrocos	0,7	0,5	36,2
14	Tailândia	0,7	0,5	1,8
15	Tunísia	0,6	0,4	21,9
–	Outros países	7,9	5,6	–
	Total	142,3	–	70,4

Fonte: Department of Defense of the United States of America (2008).
Elaboração do autor.

Pela tabela, observa-se que os aliados com menos recursos receberam, durante e após a Guerra Fria, grandes volumes de crédito para adquirirem armas norte-americanas, dos quais a maior parte consistiu, na prática, em doações, tendo em vista os perdões de dívidas terem sido superiores a 70% do volume total de financiamentos.

No Oriente Médio, as opções dos Estados Unidos se mantiveram claras após o término da Guerra Fria, com os principais receptores de suas armas sendo Egito, Turquia, Arábia Saudita, Israel, Emirados Árabes Unidos e Kuwait, todos importantes aliados dos Estados Unidos. Juntos, responderam por 33,2% do que os Estados Unidos transferiram em armamentos no período 1992-2009.³⁸ Em relação ao Programa de Financiamento Militar Externo, os principais “clientes” da região foram Israel, Egito e Jordânia.

As vendas de armas para Israel, especificamente, devem ser destacadas. Os Estados Unidos são, com larga vantagem, o maior fornecedor de armamentos do país. Entre 1950 e 2009, os Estados Unidos forneceram 84,8% de todas as armas que Israel adquiriu, sendo que, entre 1992 e 2009, este percentual foi de 90,3%. O país usufrui de vários benefícios militares em função de sua aliança com os Estados Unidos, destacando-se: *i*) as transferências de armas para Israel em forma de doações ou vendas com grandes abatimentos têm se mantido acima do permitido pelo Arms Export Control Act (1976), que prevê um teto de US\$ 250 milhões; *ii*) o Financiamento Militar Externo trata Israel como exceção, tendo em vista que todos os valores que os países recebem por meio deste programa devem ser gastos nos Estados Unidos, embora, para o caso israelense, seja autorizado que 25% do valor possa ser despendido internamente como forma de estímulo à sua indústria de defesa; *iii*) os produtos militares fornecidos representam sempre o estado da arte; *iv*) os Estados Unidos financiaram, quase a fundo perdido, o desenvolvimento de importantes armamentos israelenses, como o carro de combate Merkava e o míssil Arrow; *v*) Israel está ligado por canais formais e informais às instituições de defesa e inteligência dos Estados Unidos; e, por fim, *vi*) os Estados Unidos não pressionaram Israel a assinar o TNP e ainda toleraram a aquisição de capacidade militar nuclear por parte do país (MEARSHEIMER; WALT, 2007, p. 27-35). Em síntese:

38. A Turquia pertence à Otan. Israel, Egito e Kuwait possuem o *status* de aliados extraOtan.

É difícil evitar a ironia: os Estados Unidos têm pressionado vários outros Estados a aderirem ao TNP; impuseram sanções aos países que têm desafiado as vontades dos EUA e que, de qualquer maneira, adquiriram armas nucleares; foram à guerra em 2003 para impedir o Iraque de adquirir armas de destruição em massa; e contemplaram a possibilidade de ataque ao Irã e à Coreia do Norte pelo mesmo motivo. Contudo, há bastante tempo, Washington tem subsidiado um aliado cujas atividades clandestinas envolvendo armas de destruição em massa são bastante conhecidas e cujo arsenal nuclear tem dado a alguns dos seus vizinhos um poderoso incentivo para procurarem obter armas de destruição em massa (*op. cit.*, p. 36, tradução do autor).³⁹

De fato, “Com a exceção parcial do apoio da União Soviética a Cuba, é difícil pensar em outro exemplo no qual um país tenha fornecido a outro tal nível de ajuda material durante um período tão longo” (*op. cit.*, p. 36, tradução do autor).⁴⁰ O que também chama atenção no caso israelense é a incondicionalidade da ajuda. Mesmo com a desaprovação norte-americana em relação a várias ações israelenses, a assistência se mantém. Os exemplos de desacordo entre Israel e Estados Unidos são vários: a construção de assentamentos em territórios ocupados; a anexação das Colinas de Golan e de Jerusalém Oriental; a venda de armas com tecnologias norte-americanas para a China; a espionagem israelense em território norte-americano; e o uso de armas norte-americanas de forma contrária às leis dos Estados Unidos (*op. cit.*, p. 37). Na verdade, Israel

(...) recebe auxílio adicional quando faz concessões para a paz, mas raramente perde apoio norte-americano quando toma medidas que tornem a paz mais ilusória. E o país ainda recebe ajuda mesmo quando líderes israelenses renegam promessas feitas aos presidentes dos EUA (*op. cit.*, p. 37, tradução do autor).⁴¹

39. “The irony is hard to miss: the United States has pressured many other states to join the NPT, imposed sanctions on countries that have defied U.S. wishes and acquired nuclear weapons anyway; gone to war in 2003 to prevent Iraq from pursuing WMD, and contemplated attacking Iran and North Korea for the same reason. Yet Washington has long subsidized an ally whose clandestine WMD activities are well-known and whose nuclear arsenal has given several of its neighbors a powerful incentive to seek WMD themselves.”

40. “With the partial exception of Soviet support for Cuba, it is hard to think of another instance where one country has provided another with a similar level of material aid over such an extended period.”

41. “(...) gets additional aid when it makes concessions for peace, but it rarely loses American support when it takes actions that make peace more elusive. And it gets its AID even when Israeli leaders renege on pledges made to U.S. presidents.”

A tabela 9 contém os valores totais da assistência militar norte-americana para o período 1962-2008, podendo-se observar a predominância de recursos destinados a Israel.

TABELA 9

Assistência militar dos Estados Unidos, por principais destinos – 1962-2008

(Em US\$ bilhões a preços de 2008)

	País	Assistência militar	% sobre o total
1	Israel	115,8	25,5
2	Vietnã do Sul	69,8	15,4
3	Egito	53,2	11,7
4	Turquia	27,3	6,0
5	Coreia do Sul	27,2	6,0
6	Iraque	17,4	3,8
7	Grécia	17,4	3,8
8	Afeganistão	13,2	2,9
9	Taiwan	8,7	1,9
10	Jordânia	7,5	1,7
11	Espanha	7,0	1,5
12	Laos	6,7	1,5
13	Tailândia	6,6	1,5
14	Camboja	4,6	1,0
15	Filipinas	4,6	1,0
–	Outros países	67,3	14,8
	Total mundial	454,2	–

Fonte: USAID (2009a, 2009b).
Elaboração do autor.

Embora não conste das tabelas 6 e 7, outro importador de armas importante do ponto de vista político é o Paquistão. O segundo maior fornecedor de armamentos para o país, tanto no período 1950-1991 como no período 1992-2009, foram os Estados Unidos. Entre 1950 e 1991, os Estados Unidos transferiram 28,4% das armas que o Paquistão importou, sendo que a China forneceu 36,3%. Entre 1992 e 2009, os Estados Unidos responderam por 15,5% do que o Paquistão importou, situando-se novamente atrás da China, que forneceu 38,6%. Desde 2005, as transferências norte-americanas para o país têm se ampliado. No período 2005-2009, as vendas dos Estados Unidos representaram 35,4% do que o Paquistão importou, enquanto as da China foram 36,9%. Pela tabela 8, observa-se que o país foi, no período 1962-2008, o quinto maior receptor de créditos norte-americanos no âmbito do Programa de Financiamento Militar Externo.

Neste caso, a opção norte-americana foi clara, tendo em vista não haver apoio militar relevante à Índia durante a maior parte do período. Embora tenham ocorrido algumas transferências de armas para a Índia, estas foram em quantidades bastante pequenas. No período 1950-2009, os Estados Unidos forneceram apenas 0,7% das armas importadas pela Índia. Os grandes fornecedores do país foram a União Soviética/Rússia, o Reino Unido e a França. Deve-se fazer a ressalva, contudo, que um acordo assinado entre Estados Unidos e Índia, em 2009, para o fornecimento de aeronaves *P-8 Poseidon*, assim como o acordo de cooperação nuclear para fins civis, de 2008, podem representar uma possível alteração nesta tradicional posição norte-americana em relação ao país.

Um exemplo mais recente de politização das vendas externas de armas é o caso da Venezuela. Desde 2006, os Estados Unidos têm mantido um embargo de armas contra o país com o objetivo de enfraquecer o governo de Hugo Chávez (1999-).⁴² Neste caso, os ganhos econômicos não são considerados relevantes. Além de não fornecerem armas à Venezuela, o país tem vetado as vendas de produtos militares fabricados em outros países caso estes contenham componentes norte-americanos. Em 2005, não foi autorizada a venda para a Venezuela de 25 aeronaves Super Tucano, fabricadas pela Embraer (STUDART; ATTUCH 2006). Também foram vetados o fornecimento de armamentos antiaéreos e anticarro fabricados pela empresa sueca SAAB (MORSBACH, 2006) e as vendas de alguns produtos militares por parte de Espanha e Israel (HOLTOM; BROMLEY; WEZEMAN, 2008, p. 307, nota de rodapé nº 77). Como a Venezuela desejava modernizar suas Forças Armadas, ela buscou então outras fontes, com a Rússia se dispondo a fornecer ao país diversos tipos de armamentos. Além da “perda” do mercado venezuelano, o embargo também prejudica o fornecimento de componentes militares de empresas norte-americanas para terceiros países. O governo brasileiro, por exemplo, poderia utilizar o veto norte-americano ao fornecimento dos Super Tucano à Venezuela como argumento em defesa da independência tecnológica brasileira no setor, o que potencialmente reduziria as aquisições brasileiras de componentes fabricados por empresas norte-americanas.

42. O embargo consta em United States of America (2006, 2007).

Por fim, o caso da Colômbia também demonstra a priorização da política em detrimento da economia. Na assistência militar para o país têm se destacado as ações ocorridas no âmbito do Plano Colômbia, que envolveu recursos de aproximadamente US\$ 6 bilhões, dos quais cerca de US\$ 4,9 bilhões foram destinados às Forças Armadas e à Polícia Nacional (GOVERNMENT ACCOUNTABILITY OFFICE, 2008, p. 2/5). Um grande volume de equipamentos, sobretudo de aeronaves, foi doado, destacando-se os seguintes (anos de fornecimento entre parênteses): 28 helicópteros S-70/UH-60 Blackhawk (1988, 1999-2001); 121 helicópteros Bell-205 (1989, 1993, 1997-1998, 1999-2003); 33 aeronaves de ataque OV-10 Bronco (1991-1993, 1997, 2002-2003); e cinco aeronaves C-130 Hercules (1993, 2002).

Em síntese, observa-se que os Estados Unidos atendem a todos os critérios estipulados na introdução deste trabalho: *i*) ao fornecer armas para países em conflito, buscam favorecer apenas um dos lados; *ii*) há um grande volume de armas doadas ou vendidas a preços bastante abaixo dos “de mercado”; *iii*) as restrições às vendas externas para não aliados são amplas; e *iv*) o país respeita os embargos multilaterais.

Em alguns outros países, o aspecto político das transferências de armas para o exterior também é dominante em relação ao econômico, podendo se destacar os casos de Japão e Suécia. Como nenhum deles possui interesse em apoiar seus aliados com equipamentos militares, prevalecem as *restrições* às exportações de armamentos como “ações” de política externa.

3.2 JAPÃO

No imediato pós-Segunda Guerra Mundial, os Estados Unidos e outros países que ocupavam militarmente o Japão buscaram assegurar que o país não mais disporia de Forças Armadas, de uma indústria de defesa própria e nem de tecnologia militar nacional (CONGRESS OF THE UNITED STATES, 1991b, p. 21). A Guerra da Coreia, contudo, levou a que os Estados Unidos reavaliassem tal modelo. O Japão passou a ser incentivado, a partir de então, a ter um poder militar próprio, o qual poderia também ser um instrumento de defesa contra a China e a União Soviética (*op. cit.*, p. 21). Com base neste fundamento, foram criadas, em 1951, as Forças de Autodefesa do Japão e o governo japonês passou a buscar a autonomia nacional tanto na tecnologia militar quanto na produção de equipamentos militares.

Esta política baseou-se em uma doutrina existente no Japão desde o início da Era Meiji (1868), aplicada tanto à área militar como à maior parte dos demais setores produtivos. Ela é conhecida em japonês como *kokusanka* (nacionalização) e seu princípio é que as aquisições tanto públicas como privadas devem atender a três fatores:

i) o fornecimento interno; ii) se o fornecimento interno não for possível, devem se obter as licenças, com fabricação e utilização de equipamentos nacionais; e iii) os equipamentos devem ter uma aplicação mais ampla que a do projeto para o qual foram comprados (FRIEDMAN; SAMUELS, 1992, p. 256-257, tradução do autor).⁴³

Dos principais equipamentos atualmente em operação nas Forças Armadas do país, a maior parte foi, de fato, desenvolvida no Japão ou em estreita cooperação com os Estados Unidos ou, ao menos, fabricada no país sob licença, de acordo com a política da *kokusanka*.⁴⁴ Contudo, ao mesmo tempo em que crescia o poder militar japonês, as restrições às exportações de equipamentos militares se mantiveram amplas. Com receio das implicações políticas negativas que as exportações de armas japonesas poderiam causar, o governo do país adotou e manteve o princípio de que a indústria nacional de defesa teria como objetivo único o suprimento de suas próprias Forças Armadas. Neste caso, os benefícios econômicos que poderiam ser alcançados por meio das exportações não são considerados fatores relevantes. A relação entre política externa e transferências de armas é, portanto, de outra natureza. É a *não* transferência de armas que é uma “ação” de política externa.

43. “i) domestic supply; ii) if domestic supply is not possible, licenses should be secured using domestic manufacture and equipment; and iii) equipment should have broader application than specific to the project for which purchased.”

44. Entre as aeronaves, destacam-se: o Mitsubishi F-2, desenvolvido pelas empresas Lockheed Martin (Estados Unidos) e Mitsubishi Heavy Industries (Japão), fabricados no Japão por esta última; e os modelos F-4 Phantom II e F-15 Eagle, ambos fabricados sob licença no Japão pela Mitsubishi Heavy Industries. Dos equipamentos terrestres, destacam-se: os carros de combate Type 74 e Type 90, desenvolvidos e fabricados pela Mitsubishi Heavy Industries; os blindados de transporte de tropas Type 73 e Type 96, o primeiro desenvolvido e fabricado pela Mitsubishi Heavy Industries e o segundo pela Komatsu; e os equipamentos de artilharia Type 75 155 mm e Type 99 155 mm, desenvolvidos pela Força Terrestre de Autodefesa do Japão (JGSDF) (equivalente ao Exército) e fabricados pela Mitsubishi Heavy Industries e pela Nihon Seiko Jyo/Japan Steel Works. Dos navios, citam-se: os contratorpedeiros da classe Takanami, fabricados pela Mitsubishi Heavy Industries e pela Nagasaki Shipyards; e os submarinos da classe Oyashio, fabricados pela Mitsubishi Heavy Industries e pela Kawasaki Shipbuilding Corporation.

As restrições foram formalizadas em 1967, quando o governo do primeiro-ministro Eisaku Sato (1964-1972) estabeleceu três princípios para as exportações de armamentos, prevendo que não se poderiam exportar armas para os países: *i*) do bloco comunista; *ii*) sob embargo do Conselho de Segurança da ONU; ou *iii*) que estivessem envolvidos em conflitos internacionais. Em 1976, no governo do primeiro-ministro Takeo Miki (1974-1976), as restrições foram ampliadas, instituindo-se o banimento completo das transferências para o exterior de equipamentos militares destinados ao emprego direto em ações de combate (KUBOTA, 2008, p. 1). Em 1983, ocorreu um leve relaxamento desta política, a qual passou a permitir a transferência de tecnologias de armas para os Estados Unidos, mas mantendo a impossibilidade da transferência de produtos acabados (*op. cit.*, p. 1-2).

Em alguns casos, as vendas externas de armas japonesas chegaram a ocorrer, mas o seu montante foi pequeno. Entre 1950 e 2009, o Japão transferiu “apenas” US\$ 3,3 bilhões em armas, valor que foi mais de 35 vezes inferior às transferências da Alemanha, mais de 12 vezes às da Itália e quase seis vezes às da Suécia. Além disso, estas transferências se concentraram em um número reduzido de países. O maior cliente foram os Estados Unidos, que absorveram US\$ 1,3 bilhão (39,4% do total), seguidos por Taiwan, que absorveu US\$ 351 milhões (10,6% do total) e Brasil, com US\$ 249 milhões (7,5% do total). O montante vendido para os Estados Unidos tratou-se de um fornecimento único de 180 aeronaves para treinamento Beechjet-400T, entre 1991 e 1997. Para Taiwan, foram vendidos navios e aeronaves entre 1955 e 1986, sendo que em 1986 ocorreu a venda de 22 aeronaves interceptadoras usadas Lockheed F-104 Starfighter. Neste caso, embora esta seja uma aeronave de combate, os modelos fornecidos foram o F-104J e o F-104DJ, destinados apenas a treinamentos. Para o Brasil, foram vendidos quatro navios de transporte no período 1955-1957. Todas as vendas foram de produtos não destinados diretamente ao emprego em combate e, desde 1998, não há registros de transferências internacionais de equipamentos militares por parte do Japão. Dessa forma, por buscar a produção interna e quase não exportar, o custo de aquisição de equipamentos militares nacionais pelas Forças Armadas do país foi historicamente bastante alto (SANDLER; HARTLEY, 1995, p. 253; TATSUMI, 2008, p. 1).

Em relação aos critérios estipulados na introdução (seção 1), o Japão se situa da seguinte forma: *i*) não fornece armas para países em conflito; *ii*) as restrições às vendas externas são amplas, tanto para aliados como para não aliados; e *iii*) respeita embargos

multilaterais, ainda que sejam voluntários. Quanto ao outro critério, ele não se aplica ao caso japonês visto que, como o volume total de transferências é bastante pequeno, não há um grande volume de armas doadas ou vendidas a preços bastante abaixo dos “de mercado”.

3.3 SUÉCIA

O caso da Suécia, embora menos radical que o do Japão, também se caracteriza pela priorização do aspecto político nas transferências de armamentos. A última guerra que envolveu diretamente o país ocorreu em 1814 e, desde então, o país tem adotado uma política externa de não alinhamento em tempos de paz e de neutralidade em tempos de guerra. A Suécia permaneceu neutra na Primeira e Segunda Guerras Mundiais e durante toda a Guerra Fria, não tendo também se integrado à Otan, como fizeram a maior parte dos países da Europa Ocidental.⁴⁵

Em função desses posicionamentos, o país buscou desenvolver Forças Armadas modernas, assim como buscou sua autonomia em termos de fabricação de produtos militares:

A Suécia tem buscado evitar a dependência de outros países em suas aquisições de armamentos, o que poderia torná-la suscetível a eventuais pressões em tempos de guerra. Uma indústria bélica nacional, capaz de desenvolver e produzir armamentos, tem sido considerada como uma condição necessária à independência militar sueca (SKÖNS; WETTERQVIST, 1994, p. 225, tradução do autor).⁴⁶

Em função desta autonomia, ela é um dos países europeus associados ao conceito de “neutralidade armada” (DAVIS, 2002, p. 185).⁴⁷

45. Ao término da Guerra Fria, cinco Estados da Europa Ocidental não faziam parte da Otan: Suécia, Finlândia, Suíça, Áustria e Irlanda, sem considerar os microEstados.

46. “Sweden has sought to avoid dependence on other countries for its arms procurement, which could make it susceptible to pressure in wartime. A domestic arms industry that can develop and produce weapons has been regarded as a condition for Sweden’s military independence.”

47. Segue a definição de *neutralidade armada*, de Lassa Oppenheim: “Fala-se de neutralidade armada quando um Estado neutro armado toma medidas militares com a finalidade de defender sua própria neutralidade contra as possíveis ou prováveis tentativas de quaisquer beligerantes de fazer uso de seu território neutro” (OPPENHEIM, 2005, p. 409).

A autonomia militar sueca é, de fato, bastante grande quando comparada a de países com dimensões e recursos semelhantes. No início dos anos 1990, aproximadamente 70% do equipamento militar de suas Forças Armadas havia sido produzido internamente (*op. cit.*, p. 225/186, nota de rodapé nº 5) e, no caso das aeronaves de caça, todas as unidades atualmente em operação na Força Aérea Sueca foram produzidas no próprio país. Ainda assim, a independência tecnológica sueca possui limitações importantes. O país produz seus próprios caças, mas, para tanto, necessita importar ou produzir em parceria com outros países alguns componentes fundamentais, como os motores:

A forma de garantir uma produção que seja ao menos semi-independente é o chamado 'modelo sueco', pelo qual um motor estrangeiro aperfeiçoado é adaptado às exigências suecas, juntamente com uma transferência total de tecnologia (KRAUSE, 2006, p. 130, tradução do autor).⁴⁸

Atualmente, todos os caças do país são do modelo SAAB JAS 39 Gripen, o qual possui motores Volvo Aero RM 12, desenvolvidos em parceria pela Volvo e pela General Electric Aviation, tendo como base o motor GE F404. A General Electric produz nos Estados Unidos 60% do valor total das peças deste motor e envia o conjunto, posteriormente, para a Suécia, onde ocorre a produção das demais peças e a montagem completa do equipamento (JANE'S INFORMATION GROUP, 2009).

Ao mesmo tempo, mas também em função de sua política de neutralidade, a Suécia se auto impôs várias restrições às exportações de armas:

(...) o princípio básico era que as exportações de equipamentos militares seriam permitidas somente se reforçassem a segurança e a política externa da Suécia (incluindo suas preocupações industriais estratégicas). Dessa forma, os controles suecos eram, geralmente, proibitivos, mas com certo número de exceções que permitiam algumas exportações para países em desenvolvimento (DAVIS, 2002, p. 239, tradução do autor).⁴⁹

48. "The means of securing at least quasi-independent production is the so-called 'Swedish model', by which a mature foreign-made engine is adapted to Swedish requirements, along with a full transfer of technology."

49. "(...) the basic principle was that exports of military equipment were not permitted unless they furthered Swedish security and foreign policy (including strategic industrial concerns). Thus, Swedish controls were generally prohibitive but with a number of exemptions which allowed some exports to the developing world."

No documento sueco que regula a matéria, as condições para as exportações de armas são as seguintes:

Uma autorização para a exportação de equipamentos militares, assim como para a realização de outras formas de colaboração externa envolvendo equipamentos militares, apenas pode ser concedida se a exportação ou a cooperação: 1. for considerada necessária para satisfazer as exigências de material ou know-how das Forças de Defesa Suecas ou, ainda, por razões de segurança nacional e, 2. se ela não entrar em conflito com os princípios e objetivos da política externa sueca (op. cit., p. 304, tradução do autor).⁵⁰

Além disso, a Suécia é um dos poucos países em que o Parlamento possui um papel relevante no debate sobre as exportações de armamentos:

A Suécia submete sua política de controle de exportações a uma contínua e sistemática atenção parlamentar, o que se obtém por meio de um conselho consultivo parlamentar composto por representantes de todos os partidos políticos, que se reúne uma vez por mês para examinar os pedidos de licença de exportação potencialmente sensíveis (op. cit., p. 259, tradução do autor).⁵¹

A Suécia também foi uma das primeiras nações a publicar um relatório sobre exportações de armas, o qual vem sendo editado anualmente desde 1985 (op. cit.). Os relatórios da Suécia, assim como os dos Estados Unidos, são bastante abertos, com informações detalhadas e ativamente divulgadas para o público em geral (WEZEMAN; WEZEMAN, 1998, p. 22).

De fato, as exportações de armas do país durante a Guerra Fria se concentraram na Europa Ocidental, sendo direcionadas, sobretudo, para os países escandinavos e países neutros. Entre 1950 e 1991, os dez maiores clientes foram os que constam da tabela 10.

50. "A permit for the exportation of military equipment, or for other forms of collaboration abroad involving military equipment, may only be granted if such exportation or cooperation: 1. is considered necessary to fulfill the Swedish defence forces' requirements for materiel or know-how, or otherwise desirable for reasons of national security, and 2. is not in conflict with the principles and aims of Swedish foreign policy."

51. "Sweden subjects its export control policy to sustained and systematic parliamentary attention. This is achieved through a parliamentary advisory council made up of representatives of all political parties, which meets once a month to scrutinize potentially sensitive export licence applications."

TABELA 10

Transferências de armas da Suécia – 1950-1991

(Em US\$ milhões a preços de 2009 e proporção em relação ao total)

	País	Valor	%
1	Noruega	1.773	18,5
2	Dinamarca	1.039	10,9
3	Finlândia	880	9,2
4	Áustria	811	8,5
5	Índia	606	6,3
6	Países Baixos	552	5,8
7	Colômbia	460	4,8
8	Malásia	419	4,4
9	Suíça	410	4,3
10	Alemanha Ocidental	246	2,6
–	Outros países	2.380	24,9
	Total	9.574	–

Fonte: Sipri.
Elaboração do autor.

Os países escandinavos (Noruega, Dinamarca e Finlândia) e dois países neutros (Áustria e Suíça) absorveram, neste período, 50,4% das exportações do país. Dos dez maiores clientes, sete foram países europeus.

Após o fim da Guerra Fria, entretanto, com a queda nas aquisições de produtos militares ocorrida na maior parte do mundo, a Suécia enfrentou de forma ampliada o seu dilema entre, de um lado, a opção pela manutenção de uma indústria de defesa própria, para a qual era necessário exportar armas como estratégia de sobrevivência e, de outro, a sua posição internacional de país neutro. Em função disso, o Parlamento Sueco aprovou, em 1996, a Lei nº 97:4, que introduziu novas diretrizes para a defesa do país. Em resumo daquela lei, elaborado pelo Ministério da Defesa Sueco, consta o seguinte trecho sobre a indústria bélica:

As necessidades de material de defesa das Forças Armadas serão insuficientes para que se mantenha uma indústria de defesa com o tamanho atual. O reforço da cooperação internacional é necessário se quisermos manter a concorrência da indústria de defesa e permitir que as forças de defesa se adaptem às mudanças. O Governo acredita que a autossuficiência nacional é indesejável, ademais de ser impossível tanto economicamente como tecnicamente. Ao contrário, devemos tão

somente minimizar os riscos decorrentes da dependência de outras nações (SUÉCIA, 1996, p. 32, tradução do autor).⁵²

A Suécia buscou, então, ampliar e diversificar seu mercado externo, destacando-se as seguintes medidas: *i*) foi criado, em 1996, o grupo para assuntos da indústria bélica e exportações de armas, de nível ministerial, cujo objetivo seria promover os produtos militares suecos no exterior para países previamente aprovados; *ii*) um embaixador foi nomeado para assumir um cargo no Ministério do Comércio com o objetivo específico de promover as vendas do caça SAAB Gripen e de submarinos; e *iii*) as embaixadas, que antes recebiam a recomendação de não promoverem negócios de armamentos, passaram a ser solicitadas a realizar estas promoções e, além disso, buscar possíveis parceiros para os projetos suecos (DAVIS, 2002, p. 195).

Como se observa pela tabela 11, alguns países se mantiveram no pós-Guerra Fria como importantes clientes da Suécia, tais como Noruega, Finlândia, Dinamarca e Suíça. Outros, contudo, passaram a representar um destino relativamente elevado das exportações do país.

TABELA 11

Transferências de armas da Suécia – 1992-2009

(Em US\$ milhões a preços de 2009 e proporção em relação ao total)

	País	Valor	%
1	Austrália	2.490	25,3
2	Noruega	822	8,4
3	Cingapura	801	8,1
4	República Tcheca	676	6,9
5	Hungria	632	6,4
6	Finlândia	588	6,0
7	Dinamarca	438	4,5

(Continua)

52. "The defence material requirements of the Armed Forces will be insufficient to maintain a defence industry of the present size. Increased international cooperation is necessary if we are to maintain the defence industry's level of competence and enable the defence forces to adapt to change. The Government believes that national self-sufficiency is both undesirable and economically and technically impossible. Instead we must minimize the risks dependence on other nations entails."

(Continuação)

	País	Valor	%
8	Grécia	427	4,3
9	Suíça	427	4,3
10	África do Sul	407	4,1
–	Outros países	2.126	21,6
	Total	9.834	–

Fonte: Sipi.
Elaboração do autor.

Os países escandinavos, com a Áustria e a Suíça, os quais absorveram 50,4% das exportações suecas no período 1950-1991, passaram a representar “apenas” 24,2% do total exportado no período 1992-2009.⁵³ Enquanto isso, destacaram-se os aumentos ocorridos nas participações da Austrália (de 0,2% para 25,3%), Cingapura (de 1,8% para 8,1%), Grécia (de 0,4% para 4,3%) e dos novos mercados do Leste Europeu, cujos integrantes passaram a responder por 15% das vendas externas suecas.⁵⁴ Além disso, a África do Sul, que nada importou da Suécia até 2007, foi o destino de 4,1% das exportações do país ao se observar o período 1992-2009 como um todo.

Ademais, entre os países analisados neste trabalho, a Suécia foi o único que teve exportações que foram mais elevadas no período 1992-2009 do que no período 1950-1991. Elas cresceram 2,7% entre os dois períodos, enquanto as dos demais países tiveram as seguintes diminuições: do Reino Unido 76,1%; dos Estados Unidos 60,5%; da França 60,3%; da Suíça 56,4%; e da Alemanha 16,8%.

Mesmo com a maior promoção das vendas para o exterior, as diretrizes suecas continuaram relativamente restritivas. Após o fim da Guerra Fria, suas exportações se destinaram, sobretudo, para a Austrália e países europeus. Quando as exportações foram direcionadas a países de outros continentes, como Cingapura e África do Sul, trataram-se, em geral, de vendas para países com pouca possibilidade de, no curto prazo, envolverem-se em conflitos. Ao contrário dos Estados Unidos, a Suécia também não

53. No período 1992-2009, a Áustria absorveu cerca de 1% das exportações de armas da Suécia.

54. Além de República Tcheca e da Hungria (tabela 11), este percentual inclui as vendas para Polônia, Eslovênia, Estônia, Letônia e Lituânia, cuja soma das importações representou 1,7% do que a Suécia exportou no período.

exporta armas em quantidade relevante para os países do Oriente Médio. No período 1992-2009, esta região representou 35,2% das transferências dos Estados Unidos, enquanto representou apenas 0,5% das transferências da Suécia. A Suécia, ao contrário do que fazem outros países, também não exporta armas para regimes associados a violações de direitos humanos, como a Arábia Saudita e a China.

Diferentemente do Japão, portanto, a Suécia exporta suas armas regularmente para outros países, mas, ao mesmo tempo, possui políticas mais restritivas que as existentes, por exemplo, na França e no Reino Unido. Em síntese, a indústria de defesa sueca enfrenta o dilema entre, de um lado, a sua dependência das exportações como forma de manter-se viável e, de outro, a sua subordinação a um sistema que impõe várias restrições aos negócios externos com o objetivo de garantir a neutralidade do país. Embora seja um país neutro, a Suécia não pode prescindir das exportações, tendo em vista seu “mercado interno” ser pequeno. De fato, em meados dos anos 1980, a Suécia exportava cerca de 50% de sua produção bélica (KRAUSE, 2006, p. 138).

Em relação aos critérios estipulados na introdução deste trabalho, a Suécia se situa da seguinte forma: *i)* não há o fornecimento de armas para países em conflito; *ii)* não há um grande volume de armas doadas ou vendidas a preços bastante abaixo dos “de mercado” *iii)* o país não vende armas para não aliados; e *iv)* respeita embargos multilaterais, ainda que sejam voluntários.

É importante destacar, por fim, que mesmo um país com o tamanho da França enfrenta problemas de escala em sua indústria bélica, como analisado na próxima seção. No caso da Suécia, as dificuldades são, portanto, muito maiores.

4 AS EXPORTAÇÕES DE PRODUTOS MILITARES PARA A OBTENÇÃO DE GANHOS ECONÔMICOS: FRANÇA, REINO UNIDO E RÚSSIA

Como mencionado na seção 2, os países que transferem armamentos para o exterior consideram tanto o aspecto econômico quanto o político nas suas decisões sobre o fornecimento externo de armas, ocorrendo tão somente a *predominância* de um ou outro destes aspectos. Um país como a Suécia prioriza o aspecto político com o objetivo

de que não seja colocado em dúvida o seu *status* de país neutro. Ao mesmo tempo, fatores econômicos também são considerados, tendo em vista a necessidade que o país possui de exportar armas para que sua indústria nacional de defesa se mantenha viável.

Outros países, diferentemente, atribuem maior importância ao aspecto econômico. Eles possuem legislações mais flexíveis quanto às exportações de armamentos e atribuem menor importância às implicações políticas decorrentes das vendas externas de armas. França, Reino Unido e Rússia são exemplos de países que adotam tal postura. Todos eles, na maior parte dos casos, observam primeiramente o aspecto econômico e, só depois, as consequências políticas das transferências de armamentos. Nesta seção, analisa-se este outro “grupo” de países.

4.1 FRANÇA

Em 1966, durante o governo de Charles de Gaulle (1959-1969), a França abandonou a estrutura militar integrada da Otan e passou a buscar sua autossuficiência militar, tanto em termos de capacidades operacionais como de produção de armamentos. Contudo, enfrentando um problema semelhante ao da Suécia, o país passou a depender das exportações de armamentos como forma de sustentar uma escala de produção de sua indústria bélica que a mantivesse economicamente viável (SIMON, 1993, p. 1). Além disso, diferentemente da Suécia, que adotou um modelo *parcial* de independência bélica, adquirindo no exterior grandes quantidades de partes e componentes para seus produtos militares, a França buscou um modelo de autossuficiência *total*, semelhante ao soviético e ao norte-americano, pelo qual buscou produzir internamente quase todos os produtos militares de que necessitava. Esta opção levou a França a adotar uma política relativamente liberal quanto ao fornecimento externo de armas, visto que, somente assim, seria possível a geração de uma escala de produção para sua indústria que a mantivesse viável sem que os preços dos produtos fossem demasiadamente elevados.⁵⁵

55. Esta subseção analisa o caso da França de forma geral. Para uma análise detalhada sobre a indústria de defesa da França e sobre a forma como o país considerou, historicamente, as suas transferências de armas para o exterior, ver Kolodziej (1987).

A partir da segunda metade dos anos 1960, a França já se encontrava entre os principais exportadores de armas do mundo, o que foi possível, em grande parte, em função dos recursos recebidos dos Estados Unidos na forma de assistência. A participação no total das transferências mundiais, que havia sido de 2,1% no período 1950-1959, saltou para 6,6% no período 1960-1969. Diferentemente dos Estados Unidos, entretanto, a França mostrou-se pouco interessada em fortalecer aliados na luta contra o comunismo ou em restringir as exportações de armas para os não aliados. Ela respeitou os acordos realizados no âmbito do CoCom, mas foi flexível quanto ao fornecimento de armas para a China comunista e para aliados não comunistas da União Soviética, como Índia e Líbia. Também forneceu armas tanto para países em conflito como para países em paz, e mesmo para países sob embargo internacional:

(...) Apesar das frequentes afirmações de que as vendas de armas francesas eram cuidadosamente controladas e regidas por considerações tanto políticas quanto militares (como a necessidade de auxiliar os seus clientes a garantir sua autodefesa e autonomia em relação às superpotências), o rompimento de embargos, a não suspensão dos contratos quando os conflitos se iniciavam e a violação das cláusulas de utilização final, permitem questionar quais restrições foram, de fato, aplicadas, se é que estas ocorreram (KRAUSE, 2006, p. 144, tradução do autor).⁵⁶

Pela comparação entre os maiores receptores das armas francesas durante a Guerra Fria e os maiores receptores das armas dos Estados Unidos (tabela 6) e da Suécia (tabela 10), observa-se que as restrições às vendas externas por parte da França foram menores que as existentes naqueles dois países. Pela tabela 12, nota-se uma grande diversidade de “perfis” de clientes e que, além disso, a França não escolheu favorecer nenhum “lado” em alguns conflitos regionais, fornecendo armas para dois ou mais Estados inimigos.

56. “(...) despite frequent assertions that French arms sales were carefully controlled and governed by political and military considerations (such as helping clients to ensure their self-defence and guarantee autonomy from the superpowers), the breaching of embargoes, non-suspension of contracts when conflicts have erupted and violation of end-use clauses allow one to question what, if any, restrictions had been applied in practice.”

TABELA 12

Transferências de armas da França – 1950-1991

(Em US\$ bilhões a preços de 2009 e proporção em relação ao total)

	País	Valor	%
1	Alemanha Ocidental	9,2	7,4
2	Iraque	8,5	6,9
3	Arábia Saudita	8,4	6,8
4	Espanha	6,4	5,2
5	África do Sul	5,4	4,4
6	Índia	5,3	4,3
7	Líbia	5,2	4,2
8	Grécia	4,5	3,6
9	Egito	4,4	3,6
10	Israel	3,9	3,2
11	Paquistão	3,8	3,1
12	Marrocos	3,8	3,1
13	Estados Unidos	3,7	3,0
14	Bélgica	3,3	2,7
15	Emirados Árabes Unidos	3,3	2,6
16	Austrália	2,6	2,1
17	Itália	2,5	2,0
18	Peru	2,4	2,0
19	Argentina	2,0	1,6
20	Portugal	1,9	1,6
–	Outros países	32,6	26,5
	Total	123,2	–

Fonte: Sipri.
Elaboração do autor.

Um de seus principais produtos de exportação durante o período foram as aeronaves de caça fabricadas pela empresa Dassault. Durante a Guerra Fria, a França foi o único país da Europa Ocidental que conseguiu dominar todas as etapas de produção de um caça. Entretanto, a manutenção deste *status* requeria que grande parte desta produção fosse exportada. A simplicidade, a confiabilidade e o excelente desempenho destas aeronaves foram fatores que favoreceram as vendas externas, as quais foram também favorecidas por uma política agressiva de exportações por parte da França e pela relutância do Congresso dos Estados Unidos em autorizar o fornecimento de armas a vários países do Oriente Médio (SIMON, 1993, p. 2). A tabela 13 demonstra que a maior parte das principais aeronaves da Dassault foi, de fato, destinada ao mercado externo.

TABELA 13

Vendas internas e externas de aeronaves produzidas pela Dassault – 1960-1990

Modelo da aeronave	Destino (unidades)		Produção total (unidades)	Exportado (%)
	Mercado interno	Exportações		
Mirage 3/5/50	425	987	1.412	70
Mirage F1	252	463	715	65
Super Etendard	64	13	77	17
Alpha Jet	193	318	511	62
Jaguar	247	303	550	55
Mirage 2000	105	135	240	56
Total	1.286	2.219	3.505	63

Fonte: J. B. Hebert apud Simon (1993, p. 3).

O destino destes caças e de outras armas francesas foi, como mencionado, bastante diverso. Pela tabela 12, observa-se que o segundo cliente francês naquele período foi o Iraque, para quem a França forneceu ampla variedade de produtos militares. O primeiro-ministro francês Jacques Chirac chegou a afirmar publicamente, em 1974, que considerava Saddam Hussein um amigo pessoal (ASTIER, 1998), uma “amizade” que foi, de fato, além da retórica. No ano seguinte, a França assinou com o Iraque um acordo para o desenvolvimento de um programa voltado para a produção de energia nuclear em território iraquiano, no qual a França forneceria dois reatores nucleares (denominados posteriormente como Osirak e Isis), células quentes e todas as instalações de apoio necessárias (CIA, 1983, p. 1). As instalações chegaram a um estágio avançado de construção, mas acabaram sendo alvo de dois ataques militares. O primeiro pelo Irã, em 1980 (durante a Guerra Irã-Iraque), e o segundo por Israel, em 1981, por meio da Operação Ópera, que acabou por destruir completamente as instalações.

Ademais do apoio nuclear, a França foi, durante a Guerra Irã-Iraque (1980-1988), a terceira maior fonte de armamentos para o país, respondendo por 14,7% de todas as armas que o Iraque importou no período, situando-se atrás da União Soviética, que

forneceu 59,3% das armas, e da China, que forneceu 16,6% delas.⁵⁷ Os Estados Unidos, ao contrário, não forneceram armas em quantidade significativa para o Iraque durante toda a vigência do regime de Saddam Hussein (1979-2003), mesmo durante a Guerra Irã-Iraque, ainda que considerassem o Irã, após a Revolução Islâmica de 1979, um de seus principais inimigos. Os Estados Unidos chegaram a fornecer helicópteros para o Iraque nos anos 1980, mas, pelo menos oficialmente, estes deveriam ser destinados ao uso civil, sendo posteriormente incorporados à Força Aérea Iraquiana.⁵⁸ Mesmo que estas vendas sejam consideradas como transferências *intencionais* de armamentos, o seu volume foi bastante pequeno, representando apenas 0,7% das armas que o Iraque adquiriu no período 1980-1988, cerca de 87 vezes menos do que o fornecido pela União Soviética, 24 vezes menos do que o fornecido pela China e 22 vezes menos do que o fornecido pela França.

A França também forneceu grande quantidade de armas para a África do Sul. Entre 1950 e 1991, ela foi a maior fonte de armas para o país, representando 42,3% do total adquirido pelo governo sul-africano. Após o Massacre de Sharpeville, entretanto, ocorrido em 1960, cresceu a pressão internacional em torno da aprovação de um embargo de armas contra a África do Sul (MOUKAMBI, 2008, p. 73). Em 1963, o Conselho de Segurança da ONU (CS-ONU), por meio das Resoluções nºs 181 e 182, promoveu um embargo voluntário sobre as vendas de armas e de insumos para a fabricação/manutenção de armas.⁵⁹ A França, contudo, ao contrário dos Estados Unidos e de outros países europeus, não seguiu as resoluções e foi, inclusive, a grande beneficiária do embargo, vendendo para o regime do *apartheid* diversos tipos de

57. O Brasil foi o quarto maior fornecedor, respondendo por 1,9% do total importado pelo Iraque. Durante aquele período, os principais fornecimentos franceses para o Iraque foram os seguintes: 89 caças Mirage F-1; 534 mísseis R-550 Magic-1 (para equipar os Mirage); 200 mísseis Super-530F (para equipar os Mirage); 450 mísseis ARMAT (para equipar os Mirage); 280 mísseis antinavio AM-39 Exocet; 2.260 mísseis antiaéreos Roland-2; 100 carros de combate AMX-10P; e 200 blindados de reconhecimento ERC-90.

58. Durante todo o regime de Saddam Hussein (1979-2003), os Estados Unidos forneceram ao Iraque apenas helicópteros não destinados ao combate, sendo as quantidades e os modelos os seguintes: 30 Hughes-300/TH-55, 30 MD-500MD Defender, 31 Bell-214ST e 26 MD-530F.

59. A França e o Reino Unido se abstiveram quanto à adoção da Resolução no 181, de agosto de 1963, que solicitava aos Estados a interrupção das vendas de armas. Contudo, ambos aprovaram a Resolução no 182, de dezembro de 1963, que solicitava a interrupção das vendas de produtos que pudessem ser utilizados na fabricação e manutenção de armas.

produtos militares.⁶⁰ Com as vendas francesas, a África do Sul adquiriu um poder militar bastante superior ao dos países vizinhos, podendo, assim, apoiar militarmente as tropas portuguesas nas colônias de Angola e Moçambique (*op. cit.*, p. 31), os movimentos rebeldes União Nacional para a Independência Total de Angola (Unita) e Resistência Nacional Moçambicana (Renamo), e ainda manter seu domínio sobre o Sudoeste Africano (atual Namíbia). A França viria a aderir ao embargo apenas em 1977, quando este passou a ser mandatório, de acordo com a Resolução nº 418 do CS-ONU. De um modo geral, em relação à África do Sul, o que prevaleceu foi o pragmatismo do governo de De Gaulle (1959-1969) e de seu sucessor Georges Pompidou (1969-1974):

A decisão de construir uma força nuclear independente e a necessidade de modernizar a economia e a infraestrutura industrial trouxeram à cena a África do Sul como uma fornecedora de ouro e urânio. E, além disso, como uma cliente dos armamentos franceses (MOUKAMBI, 2008, p. 6, tradução do autor).⁶¹

As implicações políticas foram consideradas de menor importância frente à demanda por um fluxo constante de recursos naturais e à necessidade de manter a viabilidade econômica da indústria de defesa da França.

Outro cliente importante foi a Líbia, do qual a França foi a segunda maior fornecedora de armamentos entre 1970 e 1991. Neste período, de todas as importações de armas da Líbia, a França foi responsável por fornecer 10% delas, situando-se atrás apenas da União Soviética, que forneceu 78,2% dos armamentos. O interesse econômico consistia nas próprias vendas das armas e no comprometimento líbio em manter um fluxo contínuo de petróleo para a França (*oil for weapons*).⁶² O fornecimento de armas

60. As principais vendas ocorridas entre 1963 e 1977 foram as seguintes: 83 caças Mirage (35 do modelo 3E e 48 do modelo F-1); 100 mísseis R-550 Magic-1 (para equipar os Mirage); 120 mísseis AS-20 (para equipar os Mirage); 200 mísseis antiaéreos R-440 Crotale; e três submarinos Daphne.

61. "The decision to build up an independent nuclear force and the necessity to improve the economy and modernize the industrial infrastructure brought South Africa into the picture as a supplier of gold and uranium, and as a customer for French armaments."

62. No período 1970-1991, as principais vendas foram as seguintes: 148 caças Mirage (110 do modelo V e 38 do modelo F-1); 812 mísseis R-550 Magic-1 (para equipar os Mirage); 70 mísseis R-530 (para equipar os Mirage); 300 mísseis antiaéreos R-440 Crotale; e 20 mísseis antinavio AM-39 Exocet.

para a Líbia foi, contudo, um processo com implicações politicamente negativas para a França. As relações Líbia – Estados Unidos, depois da revolução líbia de 1969, haviam se tornado conflituosas e a Líbia, pouco depois, aliou-se à União Soviética, o que, do ponto de vista da aliança ocidental, deixava a França em situação de relativa contradição. A política francesa em relação ao tema tornou-se ainda mais ambígua quando a Líbia invadiu o Chade em 1978. Embora a França tenha se oposto duramente à invasão de sua ex-colônia, inclusive intervindo militarmente em 1980 no país por meio da Operação Tacaud, o fornecimento de armas se manteve. Ele apenas seria interrompido após o término da Operação Manta (1983-1984), a qual foi a segunda intervenção francesa no Chade após a invasão líbia.

Dois integrantes desta lista que, embora não tenham sido da maior importância para a França, mas que devem ser destacados por demonstrarem a prioridade do aspecto econômico nas exportações de armas francesas são o Peru e a Argentina. No caso do Peru, em 1965, os Estados Unidos se recusaram a fornecer caças F-5, fabricados pela empresa norte-americana Northrop, alegando que os gastos com estes equipamentos seriam um desperdício de recursos (DAFFRON, 1991, p. 79). Os peruanos, então, foram buscar fornecedores na Europa, com a França tendo ficado bastante “contente” em poder auxiliar o país (*op. cit.*, p. 79). Foram entregues, em 1968, 12 caças Mirage-5, fabricados pela Dassault e 72 mísseis R-550 Magic-1, para equipar os Mirage; no período 1973-1976, foram entregues outros 23 Mirage-5 e mais 120 mísseis R-550 Magic-1. Como reação, os Estados Unidos ameaçaram interromper sua ajuda externa ao Peru. Contudo,

(...) a ameaça nunca se realizou. As regras do regime haviam mudado. Tanto os Estados “receptores” ou “compradores”, como o Peru, quanto os Estados aliados fornecedores, como a França, haviam descoberto que eles poderiam violar, com relativa impunidade, determinados aspectos das regras estipuladas pelos EUA (*op. cit.*, p. 80, tradução do autor).⁶³

Quanto à Argentina, os Estados Unidos impuseram um embargo em 1978 em função da “guerra suja” que passou a ocorrer no país. A Comunidade Econômica

63. “(...) the threat was never carried out. The rules of regime had changed. Both ‘recipient’ or ‘purchasing’ states like Peru and allied supplier states like France had discovered that they could violate certain aspects of the US-defined rules with relative impunity.”

Europeia, por sua vez, impôs um embargo em 1982, após o início do conflito nas Malvinas. A França, contudo, obedeceu a este embargo apenas durante o período da guerra e no período imediatamente posterior ao seu término, retomando, em novembro de 1982, os negócios de armas com o país (KRAUSE, 2006, p. 144). Nos anos 1983 e 1984, foram entregues os seguintes equipamentos: dois caças Mirage-3, 60 mísseis antinavio MM-40 Exocet, cinco veículos de combate de infantaria VCR e 19 blindados para transporte de tropas VCR-TT.

Após o fim da Guerra Fria, a França manteve sua política relativamente liberal de transferências de armas. No período 1992-2009, ela foi o quarto país que mais transferiu armas para o exterior, com 7,3% de participação no total mundial, atrás de Estados Unidos (41%), Rússia (19,2%) e Alemanha (7,7%). A tabela 14 contém os principais clientes do país desde 1992.

TABELA 14

Transferências de armas da França – 1992-2009

(Em US\$ bilhões a preços de 2009 e proporção em relação ao total)

	País	Valor	%
1	Emirados Árabes Unidos	9,0	18,4
2	Taiwan	7,6	15,5
3	Cingapura	3,6	7,4
4	Grécia	2,9	5,9
5	Coreia do Sul	2,4	4,9
6	Arábia Saudita	2,4	4,8
7	Paquistão	2,3	4,8
8	China	2,2	4,5
9	Turquia	2,0	4,2
10	Brasil	1,4	2,9
11	Índia	1,3	2,6
12	Qatar	1,2	2,5
13	Finlândia	1,1	2,2
14	Austrália	0,9	1,7
15	Chile	0,8	1,7
16	Espanha	0,7	1,3
17	Kuwait	0,6	1,2
18	Marrocos	0,6	1,2
19	Malásia	0,6	1,1
20	Estados Unidos	0,5	1,0
–	Outros países	4,9	10,1
	Total	48,9	–

Fonte: Sipi.
Elaboração do autor.

Constata-se, inicialmente, a maior dependência da França em relação a um número menor de clientes. Enquanto no período 1950-1991 os cinco clientes mais importantes absorveram 30,7% de suas transferências de armas, no período 1992-2009, os cinco primeiros clientes absorveram 52,1% das transferências. Observa-se, além disso, que a França continuou exportando armas para países situados em lados opostos de conflitos, como Índia/Paquistão e Taiwan/China.

O caso das exportações de armas para a China demonstra também o caráter relativamente liberal das transferências da França. No período 2000-2009, a China foi a maior compradora de armas em todo o mundo, importando 11,6% do total mundial. A França, por sua vez, desejando ocupar cada vez mais o mercado chinês com seus produtos militares, tem sido, desde 1990, um de seus principais fornecedores. No período 1990-1999, ela foi responsável por 9,2% do total de armas importadas pela China, situando-se atrás apenas da União Soviética/Rússia, que forneceu 79,6% das armas que a China importou. No período 2000-2009, a participação da França se reduziu para 3%, mas o país ainda se manteve como o segundo fornecedor, com a Rússia fornecendo 90% das armas. Estes negócios, contudo, podem estar violando acordos multilaterais. Após o massacre ocorrido na Praça Tiananmen, em 1989, os Estados Unidos e a CEE impuseram um embargo de armas contra a China, o qual a França jamais respeitou integralmente. O país tem sido, inclusive, um dos principais defensores do fim do embargo, como expôs, em certa ocasião, o presidente Jacques Chirac (1995-2007):

A França é favorável ao fim do embargo. E vocês sabem que existem fortes reservas por parte dos nossos amigos americanos. Estamos tentando obter da União Europeia, o mais rapidamente possível, o fim do embargo, que é de uma outra época e não reflete mais a realidade das coisas (CHIRAC, 2004, tradução do autor).⁶⁴

A França alega, além disso, que ela não desrespeita o embargo, pois os produtos militares fornecidos à China não são destinados ao emprego direto em combate (ARCHICK; GRIMMETT; KAN, 2006, p. CRS-21). De fato, as transferências

64. "La France est favorable à la levée de l'embargo, et vous savez qu'il y a des réserves fortes de la part de nos amis américains. Nous, nous essayons d'obtenir de l'Union européenne la levée le plus vite possible d'un embargo qui est d'un autre temps et qui ne correspond plus à la réalité des choses."

consistiram em itens desta natureza.⁶⁵ Contudo, também há registros de produtos militares franceses para emprego direto em combate que não foram exportados, mas que foram fabricados sob licença na China, com os contratos tendo sido assinados após a adoção do embargo, tais como as oito peças de artilharia naval Compact 100 mm e os 2.016 mísseis antiaéreos Crotale. Além disso, mesmo o fornecimento de itens não letais “(...) é importante para a modernização das Forças Armadas Chinesas e para a produção de sistemas de armas chinesas, tais como submarinos, carros de combate e aviões de combate” (WEZEMAN; BROMLEY, 2005, p. 440, tradução do autor).⁶⁶ O problema consiste em que:

Nenhuma lista de itens abrangidos pelo termo ‘armamentos’ foi acordado quando a CEE impôs o embargo de armas à China. A interpretação do que realmente deve ser objeto de embargo é deixada a cada um dos Estados-Membros da UE, que continuam a interpretar o embargo de diferentes maneiras (*op. cit.*, 2005, p. 439, tradução do autor).⁶⁷

Assim, observa-se que, mesmo na União Europeia, alguns Estados possuem políticas mais flexíveis e outros mais restritas quanto ao embargo de armas contra a China.

Ao mesmo tempo, a França foi, no período 1990-2009, a segunda maior fornecedora de armas para Taiwan, respondendo por 22,7% de tudo o que o país importou, situando-se atrás apenas dos Estados Unidos, que forneceu 74,8% das armas do país. Os maiores negócios ocorreram no período 1996-1998, quando a França exportou 60 aeronaves Mirage 2000, 480 mísseis R-550 Magic-2 (para equipar os Mirage) e 960 mísseis Mica (para equipar os Mirage).

65. Desde 1990, os fornecimentos de produtos acabados foram os seguintes: cinco sonares antissubmarino DUBV-23 e 25 sonares antissubmarino SS-12, todos para equipar fragatas, destróieres e navios-patrolha produzidos na China; dois sonares de profundidade variável DUBV-43, para equipar fragatas produzidas na China; quatro motores a diesel PC-2.5, para equipar navios de apoio Fuchi, produzidos na China; e quatro motores a diesel PC-2.5, para equipar um navio de assalto anfíbio Type-071 (Yuzhao), produzido na China.

66. “(...) is important for the modernization of Chinese armed forces and for the production of Chinese weapon systems such as submarines, tanks and combat aircraft.”

67. “No list of items covered by the term ‘arms’ was agreed when the EC imposed its arms embargo on China. Interpretation of what is actually embargoed is left to individual EU member states, which continue to interpret the embargo in different ways.”

Desde 2007, a promoção internacional das vendas de armas francesas por parte do governo tem sido ampliada:

A França [...] deu alguns passos importantes, em 2007, para promover suas exportações de armas. O Ministro da Defesa francês, Hervé Morin [2007-], após assumir o cargo, em junho de 2007, reconheceu como prioridade o fortalecimento dos esforços franceses direcionados às exportações de armas e, em setembro de 2007, uma força-tarefa especial foi criada dentro do gabinete presidencial para promover as exportações (HOLTOM ; BROMLEY; WEZEMAN, 2008, p. 302-03, tradução do autor).⁶⁸

Em parte, isso foi motivado pelas perdas de importantes concorrências internacionais, como nos casos do fornecimento de 100 caças para a Arábia Saudita – vencido pelo Eurofighter Typhoon – e de outras vendas para Coreia do Sul, Indonésia e Cingapura (HAGELIN; BROMLEY; WEZEMAN, 2006, p. 459). Ao contrário de outras aeronaves da Dassault (tabela 13), o caça Rafale não teve nenhuma unidade exportada, mantendo assim o seu custo de aquisição bastante elevado para o governo francês.⁶⁹ Desde que Nicolas Sarkozy assumiu a presidência da França (2007), ele tem se empenhado pessoalmente na promoção das exportações de armas (HOLTOM; BROMLEY; WEZEMAN, 2008, p. 303). Em 2007, ele realizou duas visitas à Líbia e uma à Arábia Saudita (*op. cit.*, p. 303) e, em 2009, visitou o Brasil.

Em síntese, sobre a política francesa recente de exportações de armas, o Sipri fez a seguinte análise: “Nos últimos anos, a França mostrou-se contrária a qualquer coordenação europeia de controle sobre as exportações de armas convencionais que pudesse ‘forçá-la’ a desistir de algumas de suas, pelos padrões europeus, políticas liberais de exportação de armas.” (HAGELIN; WEZEMAN; WEZEMAN, 1999, p. 439, tradução do autor).⁷⁰ Deve-se fazer a ressalva, contudo, de que a maior parte dos países sob embargo da ONU

68. “France [...] took significant steps in 2007 to promote its arms exports. The French Defense Minister, Hervé Morin [2007-], identified the strengthening of French arms export efforts as a top priority after taking Office in June 2007; and in September 2007 a special task force was established within the presidential Office to promote arms exports.”

69. O custo unitário, para o governo francês, esteve entre € 64 e 70 milhões, dependendo das especificidades de cada aeronave (SÉNAT FRANÇAIS, 2008).

70. “In recent years France has proved to be opposed to any European coordination of conventional arms export controls that could ‘force’ it to give up some of its, by European standards, liberal arms export policies.”

ou da União Europeia não recebe armas da França. Como analisado mais adiante, a sua política, mesmo sendo liberal, é menos flexível que a da Rússia.

Em relação aos critérios estabelecidos para este trabalho, a posição da França é a seguinte: *i)* há o fornecimento de armas para países situados em lados opostos de conflitos; *ii)* há um volume baixo de doações e/ou vendas a preços bastante abaixo dos “de mercado”; *iii)* há poucas restrições às vendas externas de armas para não aliados; e *iv)* o país não respeita alguns embargos multilaterais, tanto para ampliar as vendas de armas como para realizar acordos de trocas de armas por recursos naturais.

4.2 REINO UNIDO

Assim como a França, o Reino Unido também priorizou, historicamente, os aspectos econômicos em suas transferências internacionais de armas, embora em grau menor do que o praticado por aquele país.

Nos 15 anos seguintes ao término da Segunda Guerra Mundial, as vendas de armas britânicas se beneficiaram do fato de que a indústria bélica do país havia atravessado aquela guerra de forma relativamente intacta quando comparada ao colapso ocorrido no setor em outras potências europeias. Isto se refletiu na participação do Reino Unido nas transferências mundiais de armamentos no período 1950-1959, quando elas representaram 17,4% do total mundial, um percentual que foi oito vezes superior às transferências da França, 29 vezes às da Itália e 54 às da Alemanha. Esta participação, contudo, jamais seria atingida novamente. À medida que as indústrias bélicas de outros países se recuperavam, as armas britânicas passaram a enfrentar uma forte concorrência, destacando-se a da França. No período 1960-1969, a participação do Reino Unido no mercado mundial de armamentos caiu para 6,2% e o país foi ultrapassado pela França, cuja participação passou de 2,1% para 6,6% entre os períodos 1950-1959 e 1960-1969. Em valores absolutos, as transferências do Reino Unido decresceram 55,7% entre os dois períodos, passando de US\$ 53 bilhões para US\$ 23,5 bilhões, enquanto as da França cresceram 280%, saltando de US\$ 6,6 bilhões para US\$ 25 bilhões. Importantes mercados foram perdidos:

A erosão do tradicional mercado de armas britânicas foi evidenciado pelas suas vendas de aviões militares para o Oriente Médio e Norte da África: entre 1945 e 1955, o Reino Unido forneceu 95

por cento das aeronaves para aquelas regiões. Na década seguinte, a sua participação no mercado caiu para menos de 10 por cento (DAVIS, 2002, p. 121, tradução do autor).⁷¹

Com o objetivo de recuperar parte desse mercado, o governo do país criou, em 1966, a Organização de Vendas para a Defesa (Defence Sales Organisation – DSO), para promover as vendas de armas britânicas no exterior (*op. cit.*, p. 121). A própria existência de uma organização desta natureza indica a tendência relativamente liberal da política de exportações de armas do país (embora não seja o único fator determinante). Como analisado na próxima seção, a Alemanha, por exemplo, jamais possuiu uma agência do gênero.

Na tabela 15, constam os principais clientes do país no período 1950-1991.

TABELA 15

Transferências de armas do Reino Unido – 1950-1991

(Em US\$ bilhões a preços de 2009 e proporção em relação ao total)

	País	Valor	%
1	Índia	22,6	14,6
2	Estados Unidos	19,8	12,8
3	Austrália	9,0	5,8
4	Suécia	7,7	5,0
5	Países Baixos	7,1	4,6
6	Arábia Saudita	6,1	3,9
7	Suíça	6,0	3,9
8	Irã	5,6	3,6
9	Bélgica	4,3	2,8
10	Brasil	4,2	2,7
11	França	3,9	2,5
12	Alemanha Ocidental	3,1	2,0
13	África do Sul	2,9	1,9
14	Paquistão	2,8	1,8
15	Canadá	2,7	1,7

(Continua)

71. "The erosion of Britain's traditional arms market was evidenced by its military aircraft sales to the Middle East and North Africa: between 1945 and 1955 the UK supplied 95 per cent of the aircraft to those regions, but in the following decade its share of the market fell to less than 10 per cent."

(Continuação)

	País	Valor	%
16	Chile	2,6	1,7
17	Dinamarca	2,5	1,6
18	Nova Zelândia	2,3	1,5
19	Omã	2,3	1,5
20	Jordânia	2,3	1,5
-	Outros países	34,9	22,6
	Total	154,7	-

Fonte: Sipri.
Elaboração do autor.

Inicialmente, observa-se que o volume das transferências internacionais de armas do Reino Unido foi 25,6% superior às da França no mesmo período. Ao mesmo tempo, a sua carteira de clientes foi mais concentrada que a da França. Enquanto os cinco clientes mais importantes da França absorveram 30,7% de suas vendas, os cinco mais importantes do Reino Unido absorveram 42,8% de suas transferências. Outra diferença relaciona-se aos principais receptores. A França exportou grande volume de armas para aliados da União Soviética ou para países sob embargo internacional, como o Iraque, a Líbia e a África do Sul do *apartheid*. As exportações britânicas para estes países, por sua vez, também ocorreram, mas em volumes bastante inferiores às da França. O Reino Unido transferiu US\$ 614 milhões em armas para o Iraque (1959-1990), US\$ 432 milhões para a Líbia (1970-1990) e US\$ 2,9 bilhões para a África do Sul (1950-1990); a França transferiu, nestes mesmos períodos, US\$ 8,5 bilhões para o Iraque (cerca de 14 vezes mais que o Reino Unido), US\$ 5,1 bilhões para a Líbia (12 vezes mais que o Reino Unido) e US\$ 5,4 bilhões para a África do Sul (1,9 vez mais que o Reino Unido). A ocorrência destas vendas, ainda assim, tornam o perfil das transferências das armas britânicas mais semelhante ao da França que aos dos países analisados na seção 3.

Deve ser destacado o grande volume de armas transferidas tanto para a Índia como para o Paquistão, demonstrando que, neste conflito, o Reino Unido, a exemplo do que fez a França, não escolheu nenhum “lado”. No período 1950-1991, o Reino Unido forneceu 21,2% de todas as armas que a Índia adquiriu, situando-se como o segundo fornecedor do país, atrás da União Soviética, que foi a origem de 66,4% das armas recebidas pela Índia. Ao mesmo tempo, o Reino Unido também foi um importante fornecedor de armas para o Paquistão, posicionando-se como o quarto maior deles, tendo vendido 10,5% do que o Paquistão recebeu no período, situando-se atrás de China (36,3%), Estados Unidos (28,4%) e França (14,5%). Como analisado na

seção anterior, os Estados Unidos optaram apenas pelo Paquistão no seu fornecimento de armas, buscando promover, assim, o enfraquecimento relativo da Índia. O Reino Unido e a França, contudo, disputaram com a União Soviética o mercado de armas da Índia e, ao mesmo tempo, disputaram com os Estados Unidos e com a China o mercado de armas do Paquistão.

Assim como fez a França, o Reino Unido também vendeu armas para a África do Sul do *apartheid*, mesmo após a resolução da ONU, de 1963, que promoveu um embargo de armas voluntário contra o país. Entre 1964 e 1977 (período do embargo voluntário), o Reino Unido foi o segundo maior fornecedor de armas da África do Sul, transferindo 12,5% do que foi importado pelo país – o primeiro foi a França.⁷² Embora as vendas não tenham sido de equipamentos destinados ao emprego direto em combate, observa-se que se tratam de produtos *fundamentais* ao combate, como os motores para as aeronaves e os radares. Mesmo com o embargo mandatório, introduzido pela ONU em 1977, o Reino Unido continuou vendendo armas para os sul-africanos, embora em um volume pequeno. Entre 1978 e o fim do *apartheid* sul-africano (1993), o Reino Unido forneceu 12 radares de vigilância aérea AR-3D, um radar de vigilância aérea S-711 e alguns motores turbojato Viper, cujo contrato de fornecimento havia sido assinado em 1974.

O Reino Unido também forneceu armas para a Líbia, embora em quantidade inferior à transferida pela França. Entre 1970 e 1991, foram entregues ao país os seguintes equipamentos: uma fragata da classe Dat Assawari; 12 mísseis antiaéreos Sea Cat; 120 motores turbojato Viper; 40 motores turboélice Tyne; e cinco radares de vigilância aérea AR-1.

Nos anos 1980, a promoção das vendas de armas no exterior passou a ser objeto de maior atenção por parte do governo, o que foi motivado, sobretudo, pelas pressões realizadas pelos exportadores de armas. A política adotada demonstrou seu sucesso

72. Naquele período, foram assinados acordos para o fornecimento dos seguintes equipamentos: três aeronaves de treinamento Canberra T-4; dez radares de localização de artilharia, sendo cinco do modelo Green Archer e cinco do modelo Cymbeline; 251 motores turbojato Viper (para equipar as aeronaves de treinamento italianas MB-326M/Impala-1 e Impala-2); 18 motores turboélice Tyne (para equipar as aeronaves de transporte francesas C-160Z); e 12 helicópteros antissubmarino Wasp.

quando o país venceu a França na concorrência para o fornecimento de aeronaves à Arábia Saudita, oferecendo, na ocasião, o modelo Panavia Tornado (DAVIS, 2002, p. 119). Durante aquela mesma década, o fornecimento de produtos militares para o Iraque também demonstrou a relativa liberalidade da política britânica de transferência de armas. No início da Guerra Irã-Iraque, o Reino Unido suspendeu as vendas de produtos militares letais para ambos os lados do conflito. Contudo, diversos produtos militares não letais continuaram sendo fornecidos ao Iraque, tais como:

(...) partes sobressalentes para aeronaves de caça; roupas e coletes balísticos; telômetros a laser; sistemas de radar; rádios; capacetes para tripulantes de carros de combate; equipamentos de localização de armamentos por som; e máquinas para a fabricação de granadas de artilharia (op. cit., p. 147, tradução do autor).⁷³

Embora estes produtos não fossem destinados diretamente ao combate, eles foram capazes de ampliar a capacidade de combate das Forças Armadas do país. Considerar apenas uma aeronave *completa*, por exemplo, como um produto destinado ao combate é uma delimitação problemática, visto que o referido combate somente poderá ocorrer mediante as reposições de peças das aeronaves. Além disso, parte das exportações de armas feitas para a Jordânia durante o período acabaram sendo desviadas para o Iraque, com a ciência das autoridades britânicas:

Durante a Guerra Irã-Iraque, [...], certificados de usuário final foram falsificados por autoridades jordanianas de forma a permitir a re-exportação das armas britânicas para o Iraque. Apesar de estarem na posse de mais de 20 relatórios de inteligência, ao longo de um período de cinco anos, que confirmavam que materiais de guerra estavam sendo desviados para o Iraque através da Jordânia, o governo britânico não tomou nenhuma medida (DAVIS, 2002, p. 143, tradução do autor).⁷⁴

73. "(...) fighter aircraft spares, body armour, ballistic jackets, laser rangefinders, radar systems, radios, tank helmets, gun sound-ranging equipment and machine tools for the manufacture of artillery shells."

74. "During the Iraq-Iran War, [...], end-user certificates were falsified by Jordanian officials to allow the re-export of British arms to Iraq. Despite being in possession of over 20 intelligence reports over a five-year period confirming that war materials for Iraq were being diverted through Jordan, the government failed to act."

Ainda assim, mesmo com as vendas para aliados da União Soviética ou para países sob embargo, os fornecimentos de armas britânicas durante a Guerra Fria tiveram uma concentração nos países ocidentais que foi bastante superior à da França. Entretanto, ao mesmo tempo, sua política foi menos restritiva do que, por exemplo, a da Alemanha:

A Alemanha tinha critérios que negavam as exportações para países em guerra, assim como as vendas de alguns itens selecionados para as chamadas “zonas de tensão”, enquanto o Reino Unido, até a adoção dos novos critérios, em 1997, não proibia automaticamente as vendas para países em guerra (op. cit., p. 258, tradução do autor).⁷⁵

Após o fim da Guerra Fria, os Estados Unidos e alguns países da Europa e do Oriente Médio permaneceram como importantes destinos das armas britânicas, sendo que, no caso do Oriente Médio, todos são importantes aliados dos Estados Unidos: Emirados Árabes Unidos, Jordânia, Omã e Paquistão. A Índia, contudo, em conflito com o Paquistão, foi o terceiro cliente mais importante do país, como se observa na tabela 16, ainda que o Paquistão seja um importante aliado norte-americano.

TABELA 16

Transferências de armas do Reino Unido – 1992-2009

(Em US\$ bilhões a preços de 2009 e proporção em relação ao total)

	País	Valor	%
1	Estados Unidos	5,9	16,0
2	Arábia Saudita	4,2	11,4
3	Índia	2,3	6,1
4	Canadá	2,3	6,1
5	Brasil	1,8	4,9
6	Turquia	1,6	4,3
7	Malásia	1,6	4,2
8	Itália	1,6	4,2
9	Omã	1,3	3,6
10	Chile	1,3	3,4
11	Indonésia	1,0	2,8
12	Emirados Árabes Unidos	1,0	2,7
13	Austrália	0,9	2,3
14	Jordânia	0,9	2,3

(Continua)

75. “Germany had criteria which denied exports to countries at war and selected items to ‘areas of tension’, while the UK, until the adoption of new criteria in 1997, did not automatically prohibit sales to countries at war.”

(Continuação)

	País	Valor	%
15	Paquistão	0,8	2,3
16	Romênia	0,7	1,9
17	Coreia do Sul	0,6	1,8
18	China	0,6	1,6
19	Japão	0,6	1,5
20	Suíça	0,5	1,5
–	Outros países	5,5	14,9
	Total	37,0	–

Fonte: Sipi.
Elaboração do autor.

As vendas para a China também devem ser destacadas. Embora tenham ocorrido em um volume inferior às realizadas pela França, elas também podem estar violando o embargo de armas imposto pela CEE em 1989. Entre 1988 e 2006, o Reino Unido forneceu 140 motores turbofan Spey (para equipar aeronaves de combate chinesas JH-7) e, mediante um acordo assinado em 1999, dois radares de alerta aéreo antecipado Searchwater. Embora não sejam produtos destinados ao combate, a análise feita acerca das exportações britânicas para a África do Sul e o Iraque também se aplica ao caso da China, sobretudo porque, no caso dos motores, eles são destinados a equipar aeronaves *de combate*.

Outro cliente importante do país, sobretudo desde 1985, tem sido a Arábia Saudita. Entre 1985 e 2009, ela foi o segundo cliente do Reino Unido, absorvendo 11,4% de suas transferências externas. Naquele ano, foram assinados os primeiros de uma série de acordos destinados a assegurar o fornecimento de armas para o país, os quais foram denominados de *Al Yamamah* (a pomba). Por estes acordos, que envolveram as vendas de diversos tipos de armamentos, algumas empresas do setor bélico britânico garantiram um mercado cativo por um longo período de tempo. A BAe Systems, por exemplo, a empresa que mais forneceu armamentos no âmbito destes acordos, obteve com eles um faturamento total de cerca de £ 43 bilhões até 2006 (THE SUNDAY TIMES, 2006). Para o Estado, por sua vez, além do benefício econômico oriundo dos próprios negócios de armas, a Arábia Saudita também se comprometeu a fornecer, inicialmente, 300 mil barris de petróleo por dia (*oil for weapons*), ampliando, assim, a segurança energética britânica.⁷⁶

76. O Al Yamamah foi cercado de acusações de corrupção envolvendo, sobretudo, integrantes da BAe Systems e o Ministro da Defesa da Arábia Saudita. Para uma reportagem sobre o assunto, ver Leigh e Evans (2010).

Deve-se destacar também que, de forma geral, assim como foi praticado pela França, o Reino Unido não atendeu a alguns dos requisitos acordados no âmbito da União Europeia, necessários para que os fornecimentos externos de armas tivessem legitimidade. Estes requisitos constaram, inicialmente, da Declaração sobre Não-Proliferação e Exportações de Armas, feita por ocasião do encontro do Conselho Europeu de 1991, em Luxemburgo,⁷⁷ as quais foram, posteriormente, detalhadas nos oito critérios que compõem o atual Código de Conduta da União Europeia para a Exportação de Armas, aprovado pelo Conselho da União Europeia, em junho de 1998.⁷⁸ Entre os critérios não respeitados por França e Reino Unido, destacam-se: o respeito aos direitos humanos no país de destino final dos produtos militares; e, na decisão sobre as exportações de armas, a busca para preservar a paz, a segurança e a estabilidade regionais.

O principal dilema do Reino Unido consiste em que, de um lado, está a sua forte e duradoura aliança com os Estados Unidos e, de outro, a necessidade de manter uma escala de produção para sua indústria bélica que a mantenha economicamente viável, com as exportações exercendo um papel fundamental. A aliança com os Estados Unidos diminui a autonomia do Reino Unido quanto ao fornecimento externo de armas, visto que o fornecimento de armas para países não aliados dos Estados Unidos poderia colocar em risco a sua credibilidade como aliado dos norte-americanos. Contudo, se esta aliança, por um lado, é uma desvantagem que a França não possui, ela é, por outro, uma vantagem considerável. Tanto durante a Guerra Fria como após o seu término, os Estados Unidos absorveram um volume elevado de armas britânicas, reduzindo consideravelmente a necessidade de exportar armas para outros destinos. Das aquisições externas realizadas pelos Estados Unidos, o Reino Unido tem sido a principal fonte desde 1950. No período 1950-1991, este exportou 66,4% do que os Estados Unidos importaram e, no período 1992-2009, o país foi a origem de 34% das importações norte-americanas. É claro que os Estados Unidos possuem um volume de importações de armas relativamente baixo em comparação a países como China e Índia – foi equivalente a 33% das importações chinesas e 41% das indianas no período

77. Disponível em: <http://www.europarl.europa.eu/summits/luxembourg/lu2_en.pdf>. Acesso em: 20 jul. 2010.

78. Disponível em: <<http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cmsUpload/08675r2en8.pdf>>. Acesso em: 20 jul. 2010.

1992-2009 –, mas, ainda assim, eles foram o segundo maior cliente do Reino Unido no período 1950-1991 e o primeiro no período 1992-2009.

Em síntese, o Reino Unido tem uma política menos flexível que a francesa para as transferências externas de armas, mas, ao mesmo tempo, não as restringem no grau em que fazem a Suécia e, muito menos, o Japão. O país possui menos opções de destinos do que a França para as suas armas em função de sua aliança com os Estados Unidos. Ao mesmo tempo, sua política de exportações não proíbe as vendas para países sob embargo, países em guerra ou que se encontrem em lados opostos de um conflito. As suas armas fortaleceram tanto a Índia como o Paquistão, não havendo, neste caso, a escolha de um “lado”. Elas também fortaleceram a China, em detrimento de Taiwan, o qual é, por sua vez, um dos principais aliados dos Estados Unidos no Leste Asiático e um dos destinos mais importantes das armas norte-americanas.

Em relação aos critérios descritos na introdução, o Reino Unido situa-se da seguinte forma: *i)* há o fornecimento de armas para países situados em lados opostos de um conflito; *ii)* há um volume baixo de doações e/ou vendas a preços bastante abaixo dos “de mercado”; *iii)* existem algumas restrições às vendas externas de armas para não aliados; e *iv)* o país não respeita alguns embargos multilaterais.

4.3 RÚSSIA

A União Soviética considerava as transferências externas de armas como um elemento fundamental de sua política externa, assim como faziam os Estados Unidos. As transferências para países como Cuba, Vietnã do Norte/Vietnã, Coreia do Norte, Moçambique e Etiópia implicaram, em vários casos, elevados custos financeiros para o Estado soviético, não havendo nelas nenhuma racionalidade do ponto de vista estritamente econômico.⁷⁹

79. Para a Coreia do Norte, por exemplo, no período 1950-1953, foram doados 175 caças La-9/Fritz, 199 caças Yak-9/Frank, 35 bombardeiros Tu-25/Bat e 150 carros de combate T-34/85. No período 1960-1963, foram fornecidos para Cuba os seguintes equipamentos: 80 caças Mi-17, 100 carros de combate SU-100 e 642 carros de combate T-34/85. Outros países também receberam doações de armas da União Soviética.

Com o colapso da União Soviética, entretanto, as transferências de armas tanto da Rússia como das demais ex-repúblicas soviéticas passaram a se pautar, de forma predominante, pelo critério econômico. Sob uma política externa que havia perdido o seu caráter global, reduziu-se fortemente o interesse político em fortalecer ou enfraquecer outros Estados (ou movimentos insurgentes) por meio do fornecimento de armas. As vendas passaram a ser consideradas, na maior parte dos casos, como simples negócios. Algumas declarações proferidas pelo diretor da empresa estatal russa Rosoboronexport, a qual monopoliza as vendas externas das armas russas, demonstram o modo como o governo russo tem tratado as transferências de armas:

Não tenhamos nenhuma ilusão: se nós pararmos de exportar armas, alguém o fará, [...]. O comércio de armas é muito rentável para o mundo se abster dele. Felizmente, a Rússia entendeu isso. O período do romantismo democrático transformou-se em um período de pragmatismo empresarial (BULLOUGH, 2006, tradução do autor).⁸⁰

Para a Rússia, a necessidade de exportar armas é ainda mais vital do que para a França e o Reino Unido, tendo em vista que as aquisições de armas por parte do governo russo têm sido, desde o fim da Guerra Fria, bastante baixas em relação ao tamanho da indústria bélica desenvolvida ao longo do período soviético:

Apesar dos vários planos de aquisições por parte das Forças Armadas Russas, a indústria bélica russa tem permanecido, em grande parte, dependente das exportações: muito mais unidades de equipamentos militares são exportadas do que compradas para as Forças Armadas Russas. Embora a dependência das exportações possa ser vista como algo normal para todos os principais produtores de armas, a dependência das exportações por parte da Rússia é incomumente elevada e, sem as exportações, pouco restaria de sua indústria de armas (WEZEMAN et al., 2007, p. 392, tradução do autor).⁸¹

80. "Let's have no illusions: if we stop sending arms to export, then someone else will do it, [...]. The trade in weapons is too profitable for the world to refrain from it. Happily, Russia has understood this. The period of democratic romanticism has changed into a period of business pragmatism."

81. "Despite repeated plans for more acquisitions by the Russian armed forces, the Russian arms industry has remained largely dependent on exports: many more units of major conventional weapons are exported than are bought for the Russian armed forces. While export dependency can be seen as normal for all major arms producers, Russia's export dependency is unusually high and without exports there would be little left of its arms industry."

A tabela 17 demonstra esta situação. Nela são comparadas as proporções de produtos militares exportados em relação ao total produzido, com dados para cinco países, observando-se a dependência russa em relação ao mercado externo.

TABELA 17

Aquisições internas comparadas às transferências para o exterior – 2002-2006¹

País	Aeronaves de combate	Helicópteros de combate e antissubmarinos	Grandes navios de superfície	Submarinos	Carros de combate	Veículos blindados	Sistemas de MAS ²
Estados Unidos	260/301	5/148	19/0	3/0	0/330	750/747	20/6
	54%	97%	0%	0%	100%	50%	23%
Rússia	3/293	1/45	2/5	1/8	50/630	20/827	5/72
	99%	98%	71%	89%	93%	98%	94%
Alemanha	45/0	0/0	3/10	4/8	0/124	0/8	3/0
	0%	–	77%	67%	100%	100%	0%
França	55/57	17/23	3/3	1/2	110/49	0/5	0/52
	51%	58%	50%	67%	31%	100%	100%
Reino Unido	55/16	7/0	3/0	0/0	10/0	0/84	0/10
	23%	0%	0%	–	0%	100%	100%

Fonte: Wezeman et al. (2007, p. 392).

Tradução e adaptação do autor.

Notas: ¹ Nas linhas superiores, para cada país, o primeiro número refere-se às aquisições internas e o segundo número às transferências para o exterior. Nas linhas inferiores, também para cada país, constam os percentuais das vendas destinadas ao exterior.

² Sistemas de Mísseis Ar-Superfície.

No caso da Rússia, dos seis produtos listados, o mercado externo absorveu mais de 90% – ou pouco menos que isso – em cinco deles. Os demais países chegaram a exportar a totalidade dos equipamentos em alguns produtos, mas, no caso da Rússia, o mercado externo foi dominante em todos os casos.

Os principais “clientes” do país, no período 1992-2009 constam da tabela 18.

TABELA 18

Transferências de armas da Rússia – 1992-2009

(Em US\$ bilhões a preços de 2009 e proporção em relação ao total)

	País	Valor	%
1	China	46,2	35,8
2	Índia	30,9	23,9
3	Argélia	7,7	6,0
4	Irã	5,5	4,3
5	Venezuela	3,4	2,6
6	Malásia	3,2	2,5
7	Vietnã	3,1	2,4
8	Emirados Árabes Unidos	1,9	1,5
9	Iêmen	1,8	1,4
10	Hungria	1,8	1,4
11	Grécia	1,7	1,4
12	Cazaquistão	1,4	1,1
13	Eritreia	1,3	1,0
14	Sudão	1,2	0,9
15	Etiópia	1,1	0,9
16	Armênia	0,9	0,7
17	Indonésia	0,9	0,7
18	Coreia do Sul	0,9	0,7
19	Egito	0,8	0,6
20	Chipre	0,8	0,6
–	Outros países	12,7	9,8
	Total	129,2	–

Fonte: Sipri.
Elaboração do autor.

No período 1992-2009, a Rússia foi o segundo país que mais transferiu armas para o exterior, situando-se atrás apenas dos Estados Unidos. Ela respondeu por 19,2% do total mundial de transferências, estando bastante a frente do terceiro colocado, a Alemanha, que transferiu 7,7% do total mundial. Outra característica de suas transferências é a concentração das vendas em um número pequeno de países. No período 1992-2009, os três maiores clientes da Rússia absorveram 65,7% de suas exportações, enquanto os três primeiros clientes dos Estados Unidos absorveram 26,3%, os do Reino Unido 33,6%, os da Alemanha 36,8% e os da França 41,3%.

Comparando-se esta tabela com a tabela 7, na qual constam os principais clientes dos Estados Unidos, observa-se, além disso, que se trata de *mercados* distintos, com

apenas alguns dos maiores clientes da Rússia sendo também importantes clientes dos Estados Unidos – Emirados Árabes Unidos, Grécia, Coreia do Sul e Egito. Ademais, estes países receberam um volume de armas da Rússia muito menor do que receberam dos Estados Unidos.

Entre os principais *mercados* explorados pela Rússia estiveram aqueles países que desejavam importar uma grande quantidade de armas, mas que, ao mesmo tempo, encontravam-se sob embargo dos Estados Unidos e/ou da União Europeia, com destaque para os casos da China, do Irã e da Venezuela. Em relação à Índia, embora o país não seja objeto de embargos, ela não tem recebido armas dos Estados Unidos em quantidade significativa em função da aliança norte-americana com o Paquistão, o que permite à Rússia controlar um grande percentual do mercado de armas indiano.

Como se observa pela tabela 18, a China absorveu mais de um terço das exportações de armas da Rússia no período. Este grande volume de transferências poderia ser interpretado como um símbolo da reaproximação sino-russa ocorrida após o fim da Guerra Fria. Tal reaproximação, de fato, ocorreu, tendo em vista que os dois países solucionaram suas disputas territoriais e criaram, em 2001, uma organização regional voltada para a cooperação em defesa e segurança: a Organização para a Cooperação de Xangai.⁸² Contudo, as transferências de armas para a China consistem, na verdade, muito mais na exploração de um mercado que se encontra sob embargo dos Estados Unidos e da União Europeia do que em um instrumento para a manutenção de relações amistosas entre os dois países. Do ponto de vista russo, é a necessidade de manter viável a sua indústria bélica que tem motivado a realização das vendas externas, mesmo que isso tenha implicado o fortalecimento da China, a qual é, historicamente, uma de suas maiores rivais. Em período recente, contudo, o governo russo tem passado a reconsiderar tais vendas, ampliando-se o receio de que os interesses russos e chineses possam vir a entrar em choque em um futuro próximo (LAGUE, 2008). Os ganhos obtidos pela Rússia em função de suas vendas externas de armas para a China têm sido de grandes proporções, com o mercado chinês sendo responsável pela própria manutenção da viabilidade econômica da indústria bélica russa. No período 1992-

82. Para uma análise da Organização para a Cooperação de Xangai no contexto das relações sino-russas, ver Moraes (2010a).

2009, a China absorveu mais de 35% de tudo o que a Rússia exportou em termos de armas, sendo que, dos armamentos que a China comprou desde 1992, 88% foram provenientes da Rússia. Dessa forma, o embargo atualmente existente contra a China produz uma situação de grandes vantagens para os países que a ele não aderiram. Como a maior parte dos países que dispõem de uma indústria de defesa forte e diversificada aderiram a este embargo, a Rússia exerce um quase monopólio sobre o mercado chinês. Indiretamente, portanto, o embargo de armas contra a China tem favorecido largamente a indústria bélica russa. Deve-se destacar, além disso, que as vendas da Rússia para a China têm sido, desde 1992, o maior fluxo de comércio de armas do mundo.

Em relação ao Irã, a Rússia tem mantido relações de bastante cooperação com o país desde o fim da União Soviética. Sobre as vendas de armas, a Rússia tem sido a principal fornecedora do país, sendo que, no período 1992-2009, ela foi a origem de 51,7% das armas adquiridas pelo Irã. Estas vendas, contudo, são objeto de bastante polêmica. Mesmo antes do embargo de armas da ONU contra o país, adotado por meio da Resolução nº 1.929, de junho de 2010, a maior parte das nações se recusava a comercializar armas com o Irã, fosse para manter o seu prestígio fosse para evitar sanções dos Estados Unidos. Indiretamente, contudo, a Rússia e a China foram muito beneficiadas por tais políticas, usufruindo de uma quase dominação no fornecimento de armas para o país.

A análise das compras de outros clientes também demonstra o pragmatismo econômico das vendas de armas russas. Desde 2001, a Rússia tem sido a principal fonte de armas para o Sudão. Estas armas, contudo, têm sido usadas também na região de Darfur, o que violaria o embargo da ONU sobre a região, de acordo com a Resolução nº 1.556, de julho de 2004. Embora as vendas da Rússia – e também da China – sejam oficialmente feitas para o governo do país, o fluxo de transferências tem se mantido mesmo após relatórios indicarem que as armas têm sido, na verdade, destinadas a grupos rebeldes em Darfur (ONU, 2006; BLAIR, 2007).

Um outro caso de destaque foi o fornecimento simultâneo de armas para a Eritreia e a Etiópia. A independência da Eritreia ocorreu em 1993, após mais de 30 anos de guerra civil com a Etiópia. Em 1998, os dois países entraram em guerra, com a Rússia tendo vendido armas para ambos os lados durante o conflito (1998-2000). Durante este período, 64,2% das armas importadas pela Etiópia vieram da Rússia, assim como 89,5%

das armas compradas pela Eritreia. A Rússia chegou a vender, em um mesmo ano, as mesmas armas para ambos os lados. Em 1998, por exemplo, vendeu 25 mísseis R-27/AA-10 Alamo para a Eritreia e 80 mísseis idênticos para a Etiópia; 75 mísseis R-73/AA-11 Archer para a Eritreia e 96 mísseis iguais para a Etiópia. Mesmo após o término da guerra, as tensões entre Eritreia e Etiópia permaneceram e, no período 2004-2006, os dois países adquiriram mais armas, com a Rússia novamente fornecendo-as para ambos. Demonstrou-se, assim, que a Rússia não teve interesse em influenciar nenhum dos lados do conflito, tendo como objetivo apenas a realização das vendas.

A Rússia também forneceu armas para a Coreia do Sul e, ao mesmo tempo, para a Coreia do Norte. Desde 1992, apenas Rússia, Cazaquistão e China têm fornecido armas para a Coreia do Norte, sendo que, desde 2000, apenas a Rússia tem negociado com o país. No período 1992-2009, as armas entregues para a Coreia do Norte foram as seguintes: seis radares de controle de fogo MR-104/Drum Tilt; 35 mísseis antinavio P-15U/SS-N-2B Styx; quatro radares de vigilância naval Rangout/Square Tie; quatro helicópteros Mi-26/Halo; e 32 veículos de combate de infantaria BTR-80A. Ademais, as seguintes armas foram fabricadas na Coreia do Norte a partir de licenças concedidas por empresas russas: 7.250 mísseis anticarro 9M14M/AT-3 Sagger; 3.250 mísseis anticarro 9M111/AT-4 Spigot; e 500 mísseis antiaéreos portáteis Strela-2/SA-7 Grail. No mesmo período, a Rússia vendeu as seguintes armas para a Coreia do Sul: 550 mísseis anticarro 9M117/AT-10 Stabber e 2.700 mísseis anticarro 9M131/AT-13 Saxhorn; 43 carros de combate T-80U; 50 mísseis antiaéreos portáteis Iгла-1/SA-16 Gimlet; 15 helicópteros Ka-32A/Helix-C; 45 veículos de combate de infantaria BMP-3; 23 aeronaves leves Il-103; e três navios de desembarque anfíbio Murena/Type-1206. Nestes negócios com a Coreia do Sul, deve-se ressaltar, além disso, que todos os armamentos foram fornecidos ao país como forma de pagamento de débitos russos.⁸³

No caso da Venezuela, a Rússia tem se aproveitado do embargo imposto ao país pelos Estados Unidos em 2006. No período 2006-2009, a Venezuela foi a 15ª maior importadora de armas em todo o mundo, ultrapassando compradores tradicionais

83. Informação extraída a partir de consultas realizadas no sítio: <<http://www.sipri.org/research/armaments/transfers/databases/armstransfers>>. Acesso em: 15 maio 2010.

como Noruega, Japão e Egito. Das aquisições realizadas pelo país no período, a Rússia forneceu 91,4% e a China 5,6%.⁸⁴

É claro que a priorização econômica não exclui a possibilidade de que a Rússia se utilize das transferências de armas como um instrumento de política externa. Estas, contudo, têm tido uma dimensão pequena em termos do volume total de armas transferidas, embora sejam importantes tanto para os receptores como para a Rússia. O aspecto político tem sido dominante no fornecimento de armas russas para algumas ex-repúblicas soviéticas ou para regiões separatistas nestas mesmas repúblicas. Os principais receptores são a Armênia e as regiões da Transnistria, Abkhazia, Ossétia do Sul e Nagorno-Karabakh (MALEK, 2004, p. 289-290). No caso da Armênia, com o objetivo de fortalecer o país e, conseqüentemente, a região de Nagorno-Karabakh, em detrimento do Azerbaijão, a Rússia transferiu ilegalmente diversos armamentos para o país no período 1993-1996.⁸⁵ Tais “negócios” violaram, entre outros, os seguintes documentos: Resoluções do Conselho de Segurança da ONU nº 853, § 10º, de julho de 1993 e nº 884, § 6º, de novembro de 1993; e a Declaração da Comunidade de Estados Independentes (CEI), de 20 de março de 1992, acerca do não uso ou ameaça de uso da força nas relações entre os Estados-membros (§ 2º).

Em síntese, a política russa de exportações de armas tem se caracterizado pelo pragmatismo econômico em um grau maior do que o praticado por França e Reino Unido. Os países que, atualmente, desejarem adquirir armas, encontrarão na Rússia uma fonte segura de produtos militares. O país “aproveitou-se” amplamente dos embargos impostos pelos Estados Unidos e/ou pela União Europeia, destacando-se os

84. As armas russas foram as seguintes: 24 caças Su-30MK/Flanker, de geração 4.5; dez helicópteros de combate Mi-24P/Mi-35P/Hind-F; 38 helicópteros de combate Mi-8/Mi-17/Hip-H; um helicóptero de combate Mi-26/Halo; 150 mísseis antinavio Kh-29/Kh-31A1/Kh-59ME (para os caças Su-30MK); 150 mísseis ar-superfície R-73/AA-11 Archer (para os caças Su-30MK); 100 mísseis ar-ar R-27/AA-10 Alamo (para os caças Su-30MK); 200 bombas guiadas KAB-500/1500; 1.000 mísseis antiaéreos portáteis Iglá-S/SA-24; e 92 carros de combate T-72M1.

85. Os armamentos foram os seguintes: 398 sistemas de mísseis antiaéreos (nove do modelo 2K11 Krug/SA-4 Ganef, 349 do modelo 3M8M1/SA-4 Ganef e 40 do modelo 9M33/SA-8 Gecko); 24 mísseis terra-terra R-17/SS-1c Scud-B; oito sistemas de lançadores de mísseis terra-terra 9P117/SS-1 Scud TEL; 200 mísseis antiaéreos portáteis Iglá/SA-18 Grouse; 945 mísseis anticarro 9M111/AT-4 Spigot; 72 peças de artilharia (18 do modelo D-20 152mm, 36 do modelo D-30 122mm e 18 do modelo M-1943/D-1 152mm); 18 sistemas de lançadores múltiplos de foguetes BM-21 Grad 122mm; 84 carros de combate T-72; 50 veículos de combate de infantaria BMP-2; e duas aeronaves de transporte Il-76M/Candid-B.

direcionados contra China, Irã e Venezuela. Mesmo que, do ponto de vista dos países que promovam o embargo, o objetivo seja enfraquecer estes Estados, tal medida não produziu resultados concretos. Isto porque a Rússia – e também a China – tem se disposto a fornecer armas para diversos países que estão impedidos de receber armas da maior parte das nações desenvolvidas. Ainda que a Rússia e a China respeitassem embargos de armas estabelecidos pela ONU, deve-se ressaltar que um embargo desta natureza apenas poderia ser adotado no âmbito do CS-ONU, do qual China e Rússia são membros permanentes.

Quanto aos critérios estipulados na introdução deste trabalho, a Rússia pratica todos os itens que caracterizam o predomínio econômico nas transferências de armas: *i)* há o fornecimento para países situados em lados opostos de conflitos; *ii)* há um volume baixo de doações e/ou vendas a preços bastante abaixo dos “de mercado”; *iii)* há poucas restrições às vendas externas para não aliados; e *iv)* houve a violação de alguns acordos internacionais, como no caso do fornecimento de armas para a Armênia.

5 ENTRE A ECONOMIA E A POLÍTICA – SITUAÇÕES AMBÍGUAS QUANTO ÀS TRANSFERÊNCIAS EXTERNAS DE ARMAMENTOS: SUÍÇA E ALEMANHA

5.1 SUÍÇA

A Suíça, assim como a Suécia, possui um longo histórico de neutralidade. O país não se envolve em um conflito militar desde o início do século XIX, estando em situação de paz, portanto, há quase dois séculos. Sua neutralidade, contudo, não lhe impediu de possuir Forças Armadas modernas e de desenvolver uma indústria de defesa própria. O país se destaca, atualmente, na produção de itens de média ou baixa intensidade tecnológica, entre os quais: peças de artilharia antiaérea, blindados para transporte de tropas, aeronaves de treinamento, fuzis para forças especiais e munições para armas leves

(GROUP FOR A SWITZERLAND WITHOUT AN ARMY, 2009).⁸⁶ Itens de alta tecnologia, por sua vez, são provenientes do exterior ou produzidos no país sob licença, tendo se destacado, no período 1992-2009, a produção de 34 caças F/A-18C Hornet, da Boeing. O caso da Suíça é, em vários pontos, semelhante ao da Suécia. Ambos são países neutros, com populações relativamente pequenas e buscaram desenvolver uma indústria de defesa nacional como forma de garantir sua neutralidade. A Suíça, igualmente, também necessitou recorrer às exportações de armas para manter sua indústria de defesa como um complexo economicamente viável, embora buscasse, ao mesmo tempo, a manutenção de algumas regras relativamente rígidas para suas exportações.

As restrições no país surgiram ainda durante a Segunda Guerra Mundial. Contudo, até o fim dos anos 1960, os controles não se mostraram adequados (WULE, 1991, p. 162). Em 1968, um episódio se tornou marcante para a revisão das leis e do controle das transferências de armas por parte da Suíça. Naquele ano, durante a Guerra de Biafra (1965-1970), armas antiaéreas fabricadas pela empresa suíça Oerlikon Bührle, que haviam sido previamente fornecidas para o governo da Nigéria, abateram aeronaves da Cruz Vermelha da Suíça que transportavam medicamentos (*op. cit.*, p. 161-162). O *escândalo Bührle*, como ficou conhecido o episódio, levou à condenação judicial de integrantes da empresa e à rediscussão das leis e controles sobre as transferências de armamentos do país para o exterior (*op. cit.*, p. 161-162).

As exportações se mantiveram em níveis baixos, apesar disso, apenas no período 1968-1974, a partir de quando a Índia e a Argentina tornaram-se importantes destinos das armas do país. No período 1977-1985, a Índia absorveu 44,6% das exportações de armas da Suíça e, no período 1979-1981, a Argentina absorveu 22,2% de suas exportações. Com estes dois países como grandes clientes, pode-se observar que, na prática, a política de exportações de armas da Suíça foi menos restritiva que a da Suécia. A Índia encontrava-se em conflito com o Paquistão e a Argentina vivia, à época, a “guerra suja”, durante o regime militar no país. Os negócios com a Índia, no período

86. Desde o fim da Guerra Fria, entretanto, a autossuficiência da Suíça no suprimento de seus próprios produtos militares tem sido questionada, visto que duas de suas principais empresas foram adquiridas por multinacionais: a Oerlikon Contraves, fabricante de peças de artilharia antiaérea, adquirida em 1999 pela empresa alemã Rheinmetall; e a MOWAG, fabricante de veículos blindados, adquirida em 2003 pela norte-americana General Dynamics.

1977-1985, consistiram na fabricação sob licença, em território indiano, da maior parte de um pacote de 450 radares de controle de fogo Super-Fledermaus, uma versão mais antiga do radar Skyguard. É verdade que a Suécia também exportou armas para a Índia, mas o montante foi aproximadamente quatro vezes inferior às vendas da Suíça. Além disso, no período 1950-1990, a Índia absorveu 6,4% das transferências de armas da Suécia, enquanto ela absorveu 17,2% das transferências da Suíça. As vendas para a Argentina, por sua vez, no período 1979-1981, foram de 54 radares de controle de fogo Skyguard, fabricados pela Oerlikon Contraves, e 80 peças de artilharia antiaérea GDF 35 mm, desenvolvidos igualmente pela mesma empresa.

Além do crescimento das exportações na segunda metade dos anos 1970, ocorreu, no fim daquela década, um relaxamento da lei de exportações de armas então vigente no país, passando a vigorar, a partir de então, uma interpretação mais flexível a respeito do que se poderia considerar como material de guerra (WULF, 1991, p. 162). De fato, a carteira de clientes da Suíça durante a Guerra Fria não esteve concentrada em países europeus, abrangendo nações de diversas regiões. Além da Índia e da Argentina, alguns deles encontravam-se em conflito e/ou tinham problemas relacionados às violações de direitos humanos. A tabela 19 contém a distribuição das exportações para os dez principais clientes no período 1950-1991.

TABELA 19

Transferências de armas da Suíça – 1950-1991

(Em US\$ milhões a preços de 2009 e proporção em relação ao total)

	País	Valor	%
1	Alemanha Ocidental	3.306	21,1
2	Índia	2.585	16,5
3	Áustria	724	4,6
4	Itália	724	4,6
5	Canadá	678	4,3
6	Argentina	612	3,9
7	Paquistão	607	3,9
8	África do Sul	532	3,4
9	Irã	491	3,1
10	Arábia Saudita	458	2,9
–	Outros países	4.949	31,6
	Total	15.666	–

Fonte: Sipri.
Elaboração do autor.

Como se observa, a Suíça vendeu armas para os dois lados do conflito Índia-Paquistão e também para a África do Sul do *apartheid*. Os negócios com a Índia foram os anteriormente citados, enquanto que os realizados com o Paquistão consistiram na venda dos mesmos armamentos destinados à Índia: entre 1983 e 1988, foram 110 radares de controle de fogo Skyguard e 200 peças de artilharia antiaérea GDF 35 mm. No caso da África do Sul, durante a vigência do embargo voluntário contra o país (1964-1977), a Suíça foi a quarta fornecedora de armas, respondendo por 6,9% das aquisições sul-africanas, estando atrás da França (63,6%), do Reino Unido (12,5%) e da Itália (11%). As transferências, naquele período, consistiram em 63 radares de controle de fogo Super-Fledermaus e 126 peças de artilharia antiaérea GDF 35 mm. As transferências no período 1992-2009, por sua vez, constam da tabela 20.

TABELA 20

Transferências de armas da Suíça – 1992-2009

(Em US\$ milhões a preços de 2009 e proporção em relação ao total)

	País	Valor	%
1	Estados Unidos	1.612	23,6
2	China	1.280	18,8
3	Paquistão	798	11,7
4	Canadá	650	9,5
5	Arábia Saudita	428	6,3
6	Romênia	397	5,8
7	Espanha	227	3,3
8	Cingapura	156	2,3
9	Turquia	156	2,3
10	Dinamarca	138	2,0
–	Outros países	985	14,4
	Total	6.827	–

Fonte: Sipri.
Elaboração do autor.

A partir de 1992, o país deixou de vender armas para a Índia, mantendo suas vendas, contudo, para o Paquistão. Pelo perfil dos países desta lista, observa-se que, à exceção da China, trata-se de países aliados dos ocidentais, como Arábia Saudita e Turquia ou países não considerados “párias” pela maior parte dos países ocidentais. O caso da China, contudo, deve ser destacado em função do país ter se tornado o segundo destino das armas da Suíça. A Suíça forneceu 2,4% das armas adquiridas pela China no período 1992-2009, situando-se atrás da Rússia (88%) e da França (4,2%).

Os negócios com a China consistiram na venda de 120 radares de controle de fogo Skyguard e na fabricação sob licença, em território chinês, de 240 peças de artilharia antiaérea GDF 35 mm. Deve-se ressaltar, contudo, que a Suíça não aderiu a nenhum embargo de armas contra a China e, dessa forma, suas exportações não são ilegais.

Em síntese, a Suíça encontra-se em uma posição ambígua. Ela foi menos neutra do que a Suécia quanto às exportações de armas, mas, ao mesmo tempo, teve uma política menos liberal que as da França e do Reino Unido. A Suíça, com população e produto interno bruto (PIB) pouco menores que os da Suécia, possui problemas de escala de produção similares aos daquele país. Tais problemas foram agravados, em período recente, pela falta de recursos destinados à aquisição de equipamentos militares, como foi reconhecido em documento do governo:

Dada a escassez de recursos financeiros e visto que os custos de operação não podem ser reduzidos, os programas de armas apresentados nos últimos anos têm sido modestos. O Exército tem sido obrigado, já há algum tempo, a não fornecer equipamentos completos não apenas para as tropas da reserva, mas também para as da ativa. Consequentemente, em caso de necessidade de engajamento de parcela significativa do Exército, as tropas da ativa não poderiam dispor de um equipamento completo. O Exército nunca esteve verdadeira e totalmente equipado para a defesa contra um ataque militar, mas esta lacuna se tornou hoje mais considerável do que nunca (CONSEIL FÉDÉRAL, 2010, p. 51, tradução do autor).⁸⁷

Em relação aos critérios estipulados na introdução, a posição da Suíça é a seguinte: *i*) há o fornecimento de armas para países situados em lados opostos de um conflito; *ii*) há um volume inexistente de doações e/ou vendas a preços bastante abaixo dos “de mercado”; e *iii*) há algumas restrições às vendas externas de armas para não aliados, embora sejam inferiores às existentes nos Estados Unidos, Japão e Suécia. Quanto ao critério do respeito aos embargos multilaterais, ele é adotado pelo país.

87. *Etant donné les ressources financières limitées et vu que les coûts d'exploitation ne peuvent pas être réduits, les programmes d'armement présentés ces dernières années sont restés modestes. L'armée est obligée, depuis un certain temps déjà, de renoncer à fournir un équipement complet non seulement aux formations de réserve mais aussi à l'armée active, si bien qu'en cas d'engagement d'une partie importante de l'armée, les formations actives ne peuvent disposer d'un équipement complet. Certes, l'armée n'a encore jamais été vraiment complètement équipée pour la défense contre une attaque militaire, mais cette lacune est devenue aujourd'hui plus considérable que jamais.*

5.2 ALEMANHA

No imediato pós-Segunda Guerra Mundial, a Alemanha sofreu imposições por parte dos países aliados sobre a dimensão de suas Forças Armadas e a produção de itens militares em seu território. Já em 1951, entretanto, os Estados Unidos, a França e o Reino Unido passaram a permitir que a Alemanha Ocidental tivesse uma indústria de defesa própria (KRAUSE, 2006, p. 129), embora ainda tenham mantido várias restrições. O Tratado de Bruxelas, por exemplo, de 1954, proibiu a produção na Alemanha de itens militares de alto valor estratégico, entre os quais: “(...) aeronaves e mísseis guiados de longo alcance, bombardeiros estratégicos, navios de combate acima de três mil toneladas e submarinos acima de 350 toneladas” (DAVIS, 2002, p. 155, tradução do autor).⁸⁸ Ao longo dos anos seguintes, contudo, tais restrições foram sendo progressivamente flexibilizadas, com a última delas tendo sido revista em 1984, permitindo-se, a partir de então, a produção de mísseis guiados de longo alcance (*op. cit.*, p. 155).⁸⁹

Nos anos 1950, com a autorização dos aliados para o desenvolvimento de uma produção militar nacional, a indústria bélica alemã começou a se recuperar, com as primeiras encomendas tendo sido feitas em 1955 pelas próprias Forças Armadas do país. Nesta fase inicial, contudo, a produção de material militar ainda foi modesta e quase totalmente baseada em projetos norte-americanos (KRAUSE, 2006, p. 129).

As transferências externas de armamentos, por sua vez, tiveram, até o final dos anos 1960, motivações predominantemente políticas. Elas consistiram, na maior parte dos casos, em equipamentos obsoletos, destinados, sobretudo, para Israel, Nigéria e Tanzânia. O objetivo, no caso de Israel, era o da Alemanha assumir certa responsabilidade pelo destino do país face ao holocausto ocorrido na Segunda Guerra Mundial; no caso dos demais, foi o de reforçar, junto a países

88. “(...) long-range aircraft and guided missiles, strategic bombers, fighting ships above 3000 tonnes and submarines above 350 tonnes.”

89. Sem considerar, é claro, as restrições às armas químicas, biológicas e nucleares, banidas do país de acordo com a própria legislação alemã.

recentemente independentes, o *status* da Alemanha Ocidental como o único Estado alemão (*op. cit.*, p. 134).⁹⁰ Entretanto, em função da crescente oposição doméstica a estes programas de assistência, o Poder Executivo encerrou, em 1965, as transferências de armas para regiões “sob tensão” e, ao término da década de 1960, todos os grandes programas de ajuda militar do país haviam sido finalizados (DAVIS, 2002, p. 156). Deve-se destacar, ademais, que estas transferências tiveram volumes baixos. No período 1950-1965, elas representaram apenas 0,5% das transferências mundiais, o que foi 70 vezes menos que a participação dos Estados Unidos e 7,5 vezes menos que a da França.

Encerrada esta “fase” das transferências de armas alemãs, o aspecto econômico ganhou importância. Integrantes da indústria bélica alemã passaram a exercer grande pressão sobre o governo em relação ao tema, enfatizando os benefícios econômicos das exportações e as consequências negativas que as restrições das vendas poderiam causar sobre o desenvolvimento da indústria bélica do país (KRAUSE, 2006, p. 146). O contexto dos anos 1970, por sua vez, favorecia tais argumentos:

(...) o surgimento de novos e lucrativos mercados de exportação entre as nações exportadoras de petróleo e uma crise econômica na RFA [República Federal da Alemanha], particularmente no setor da construção naval, significava que o argumento do emprego tornara-se um instrumento muito eficaz para a expansão do comércio de armas durante a década de 1970 (DAVIS, 2002, p. 161, tradução do autor).⁹¹

Ao mesmo tempo, a indústria bélica alemã vinha em processo de ascensão, o que fortalecia ainda mais as demandas de seus integrantes/representantes:

90. As transferências para Israel, no período 1950-1965, foram as seguintes: 24 helicópteros S-58/UH-34; 500 mísseis anticarro Cobra; 21 aeronaves de transporte Noratlas N-2501; 20 aeronaves leves Do-27; e 40 carros de combate M-48A2 Patton. Para a Nigéria, no mesmo período, foram duas aeronaves de transporte Noratlas N-2501, 14 aeronaves para treinamento P-149D e 20 aeronaves leves Do-27 e, para a Tanzânia, foram oito aeronaves para treinamento P-149D e quatro navios-patrolha KFK.

91. “(...) the emergence of new and lucrative export markets among the oil-exporting nations and an economic crisis in the FRG, particularly in shipbuilding, meant that the employment argument became a very effective instrument of arms trade expansion during the 1970s.”

Em parte como resultado de uma série de acordos de co-produção no contexto europeu da OTAN, em parte como resultado do desenvolvimento de uma forte base produtiva de uso dual, a RFA tornou-se novamente, na década de 1970, uma grande produtora de armas (*op. cit.*, p. 156, tradução do autor).⁹²

Os controles governamentais foram, então, flexibilizados: *i*) aboliu-se o poder de veto nas vendas das armas produzidas em parceria com outros países; *ii*) o conceito de “áreas de tensão” foi retirado das políticas relacionadas às restrições de exportações de armas; e *iii*) passou-se a permitir que Estados asiáticos adquirissem armas do país (KRAUSE, 2006, p. 146). Particularmente, as vendas para os países do Oriente Médio tiveram um aumento significativo:

(...) a preferência declarada eram as vendas para os países da OTAN. Ao mesmo tempo em que isto se manteve durante a década de 1970, a acumulação de riqueza no Oriente Médio, em função do petróleo, acabou por também tornar a RFA uma importante fornecedora de grandes armamentos convencionais para a região (DAVIS, 2002, p. 157, tradução do autor).⁹³

Tal como se observa nos casos da França, do Reino Unido, da Suécia e da Suíça, a pressão na Alemanha Ocidental pela adoção de uma política mais liberal de exportações surgiu, em parte, a partir da necessidade das vendas externas como forma de manter a viabilidade econômica da indústria bélica. Ademais do interesse das empresas, os subsídios com os quais o Estado teria de arcar para manter uma indústria militar que não exportasse seriam bastante altos. Dessa forma, a liberalização das vendas externas foi adotada como solução economicamente vantajosa tanto para as empresas quanto para o Estado. Ainda assim, as motivações políticas mantiveram-se importantes:

92. "Partly as a result of a number of co-production agreements within the European NATO context and partly as a result of the development of a strong dual use manufacturing base, the FRG was again a major producer of arms by the 1970s."

93. "(...) the declared preference was sales to NATO countries. While this continued to be the case throughout the 1970s, the accumulation of oil wealth in the Middle East subsequently drew the FRG into becoming a significant supplier of major conventional weapons to that region as well."

(...) a Alemanha, tradicionalmente, apoiou uma política menos restritiva no âmbito do CoCom Ocidental como parte de sua estratégia da Ostpolitik [Política do Leste]. Esta estratégia, em diversas ocasiões, colocou a Alemanha em oposição aos Estados Unidos quanto ao controle das exportações e, por vezes, afetou duramente a coesão da OTAN (DAVIS, 2002, p. 159, tradução do autor).⁹⁴

Ao término da Guerra Fria, a Alemanha já se destacava como grande exportadora de armamentos, embora estas vendas fossem, em grande parte, de produtos fabricados no país sob licença de empresas estrangeiras (KRAUSE, 2006, p. 129). Ademais, as capacidades alemãs para a produção militar ainda eram inferiores às da França e do Reino Unido. De fato, havia poucos produtos militares com ampla aceitação mundial, sendo a grande exceção o carro de combate Leopard (*op. cit.*, p. 129). No período 1950-1991, foram 3.436 unidades do Leopard transferidas para o exterior ou fabricadas sob licença em outros países. Os volumes totais de armas transferidas no período 1950-1991 e os principais clientes constam da tabela 21.

TABELA 21

Transferências de armas da Alemanha Ocidental – 1950-1991

(Em US\$ bilhões a preços de 2009 e proporção em relação ao total)

	País	Valor	%
1	Turquia	8,4	13,5
2	Países Baixos	5,2	8,3
3	Argentina	4,4	7,0
4	Itália	4,3	6,8
5	Grécia	4,0	6,4
6	Bélgica	2,3	3,7
7	Noruega	2,3	3,6
8	Portugal	2,2	3,4
9	Espanha	1,7	2,7
10	Suíça	1,6	2,6
11	Malásia	1,5	2,4
12	Dinamarca	1,5	2,4
13	Israel	1,5	2,4

(Continua)

94. "(...) traditionally Germany supported a less restrictive policy within the Western COCOM group as part of its Ostpolitik strategy. This strategy often placed Germany in opposition to the USA on export control matters and at times seriously affected NATO cohesiveness."

(Continuação)

	País	Valor	%
14	Peru	1,5	2,3
15	Índia	1,4	2,3
16	Colômbia	1,4	2,2
17	Nigéria	1,4	2,2
18	Estados Unidos	1,3	2,1
19	Cingapura	1,2	1,9
20	Indonésia	1,2	1,9
–	Outros países	12,4	19,9
	Total	62,6	–

Fonte: Sipri.

Elaboração do autor.

Obs.: um país que recebeu armas alemãs, mas que não pôde ser identificado, também estaria nesta lista, ocupando a oitava posição, tendo recebido, no período, US\$ 1,7 bilhão em armas. Este valor foi incluído na linha "outros países".

Comparando esta tabela com as tabelas 12 e 15, observa-se que o volume das transferências realizadas pela Alemanha Ocidental foram inferiores às do Reino Unido e da França. Durante este período, a Alemanha Ocidental respondeu por 3,1% das transferências mundiais, enquanto o Reino Unido respondeu por 7,6% e a França 6%. Houve, ainda, uma grande variação nas transferências ao longo daquelas décadas, com o período 1950-1959 tendo um volume bastante baixo de transferências externas, as quais corresponderam a apenas 1,6% das transferências da Alemanha no período 1950-1990. Os percentuais de cada década posterior foram os seguintes: 10,2% nos anos 1960, 36,6% nos anos 1970 e 46,7% nos anos 1980.⁹⁵

Apesar da Alemanha Ocidental, a partir dos anos 1970, ter passado a privilegiar o aspecto econômico, os seus clientes, em sua maioria, eram ou integrantes do bloco ocidental ou importantes aliados deste. As transferências para Turquia, Países Baixos, Itália, Grécia, Bélgica, Noruega, Dinamarca, Portugal e Estados Unidos representaram 47% do total, além das transferências para países neutros como Suíça e Suécia, que representaram 4,4% das vendas. Outros países que receberam armas alemãs, por sua vez, se não eram do bloco ocidental, eram aliados dos Estados Unidos, entre os quais a Malásia, a Colômbia e a Indonésia, a partir da ascensão de Suharto (1967). Nestes casos,

95. Para padronização, estão sendo comparados períodos de dez anos. Dessa forma, os anos de 1990-1991 não se encontram entre estes percentuais.

observa-se um misto de política e economia nas decisões acerca das exportações. Por um lado, a Alemanha não restringiu as vendas de armas para alguns destes países como fez a Suécia; por outro, buscou não entrar em confronto com a política externa dos Estados Unidos, fornecendo as armas, predominantemente, para aliados norte-americanos.

Alguns casos, contudo, devem ser mencionados como exemplos da política menos restritiva de vendas de armas da Alemanha do que aquela adotada, por exemplo, pelos Estados Unidos em relação a alguns países.

A Índia foi um cliente relativamente importante para a Alemanha, ao mesmo tempo em que os Estados Unidos quase não exportaram armas para o país em razão de sua aliança com o Paquistão e da aliança da Índia com a União Soviética. No período 1950-1991, a Alemanha assinou contratos para o fornecimento dos seguintes equipamentos para o país: dois navios de apoio Deepak, 28 caças Sea Hawk FGA-6 e 112 torpedos AS/ASW SUT. Contudo, deve-se ressaltar que a Alemanha foi uma fonte secundária de armas para a Índia, tendo fornecido apenas 1,4% do que foi adquirido pelo país no período 1950-1991.

Outro ponto a ser destacado foram os “escândalos” que emergiram no país no fim dos anos 1980, envolvendo o fornecimento de produtos de uso dual para Iraque e Líbia. No caso da Líbia, a Alemanha auxiliou o país na construção de uma instalação destinada à produção de armas químicas, denominada de complexo de Rabta, situada a 40 km da capital do país. Este processo envolveu a empresa farmacêutica alemã Imhausen-Chemie, a qual, por sua vez, subcontratou a estatal alemã Salzgitter Industriebau, responsável por construir as referidas instalações (MÜLLER, 2003, p. 4). Estas instalações teriam sido supostamente fechadas no início dos anos 1990 (ZANDERS, 2001). No caso do Iraque, nos anos 1980, a Alemanha auxiliou o país na construção de sua indústria nacional de defesa, inclusive com o fornecimento de tecnologia de mísseis (DAVIS, 2002, p. 164). Também foram fornecidos ao país os seguintes equipamentos: 50 helicópteros leves Bo-105C e 28 helicópteros BK-117/EC-145.

Após o fim da Guerra Fria, não ocorreram grandes mudanças do ponto de vista dos perfis dos clientes, como se observa por meio da tabela 22, na qual constam os maiores receptores de armas do país desde 1992.

TABELA 22

Transferências de armas da Alemanha – 1992-2009

(Em US\$ bilhões a preços de 2009 e proporção em relação ao total)

	País	Valor	%
1	Turquia	7,5	14,3
2	Grécia	7,2	13,7
3	Coreia do Sul	4,6	8,7
4	Austrália	3,2	6,1
5	África do Sul	2,4	4,6
6	Indonésia	2,3	4,3
7	Espanha	2,1	4,0
8	Israel	1,7	3,3
9	Suécia	1,7	3,3
10	Áustria	1,6	3,0
11	Itália	1,4	2,8
12	Índia	1,4	2,6
13	Malásia	1,2	2,2
14	Reino Unido	1,2	2,2
15	Brasil	1,1	2,1
16	Polônia	0,9	1,8
17	Chile	0,8	1,6
18	Finlândia	0,8	1,6
19	Argentina	0,8	1,5
20	Nova Zelândia	0,8	1,5
–	Outros Países	7,6	14,6
	Total	52,1	–

Fonte: Sipri.
Elaboração do autor.

Neste período, os seguintes aliados ocidentais absorveram 38,8% das armas alemãs: Turquia, Grécia, Espanha, Itália, Reino Unido e Polônia. Além deles, outros aliados como Coreia do Sul, Austrália e Israel absorveram 18,1%, ademais das vendas para países neutros, como Suécia, Suíça e Áustria, que adquiriram 7,5% das armas alemãs. O total das vendas para estes países foi, assim, superior a 64%. Os demais destinos das armas alemãs não foram, em geral, países considerados “párias”. Foram vendas para África do Sul – após o término do *apartheid* –, Indonésia, Malásia, Brasil e Chile. As vendas para países do Oriente Médio, por sua vez, tiveram um peso menor na carteira de clientes da Alemanha do que nos casos de Reino Unido, França e Estados Unidos. A região foi o destino de 19% das transferências de armas alemãs, das quais 75% foram destinadas à Turquia. No mesmo período, os percentuais foram de 35,2% para os Estados Unidos, 32,3% para a França e 31,1% para o Reino Unido.

Em síntese, a Alemanha é um caso ambíguo. O país necessita exportar armas para manter sua indústria de defesa viável, assemelhando-se, assim, à França e ao Reino Unido. Contudo, ao mesmo tempo, ela possui políticas mais restritivas do que as encontradas nestes dois países, com algumas características demonstrando também tal postura: *i*) não há uma agência oficial destinada à promoção das exportações de armas; *ii*) os adidos militares não divulgam produtos militares no exterior; e *iii*) os chefes de Estado, geralmente, não fazem *lobbies* junto a governos estrangeiros (DAVIS, 2002, p. 162). Os clientes do país, além disso, foram, na maior parte do tempo, países da Europa ou aliados ocidentais dos Estados Unidos, demonstrando a preocupação do governo do país em não entrar em choque com a política externa norte-americana. Ian Davis, em trabalho do Sipri, fez a seguinte síntese acerca das diretrizes do país quanto ao tema:

Desde o restabelecimento da indústria de armamentos, em meados da década de 1950, a política oficial de exportação de armas da RFA tem sido, ao menos na superfície, de controles e restrições rígidas. Na prática, porém, tal política restritiva foi gradualmente sendo erodida durante os anos 1970 e 1980, apenas sendo restaurada na década de 1990, em função de pesadas pressões políticas, tanto internacionais quanto internas (DAVIS, 2002, p. 181, tradução do autor).⁹⁶

Müller (2003), por sua vez, fez uma boa síntese da política alemã, destacando o dilema entre a necessidade econômica de exportar armas e as implicações políticas decorrentes destes “negócios”. Esta síntese, ademais, resume o dilema enfrentado pela maior parte dos Estados que possuem amplas indústrias bélicas:

Para uma economia como a da Alemanha, desenvolvida e dependente das exportações, os controles sobre as exportações representam sempre um conflito de interesses e também um dilema. Inclinar-se muito fortemente no sentido da permissividade das exportações representa um risco muito elevado de apoiar processos contrários à sua própria segurança e, ademais, pode causar um enfraquecimento de sua reputação no âmbito da comunidade internacional. Tal situação foi enfrentada pela Alemanha no final dos anos 1980. Restrições excessivas sobre a indústria exportadora, pelo contrário, prejudicarão a economia, gerando reclamações por parte dos países

96. “Ever since the re-establishment of the arms industry in the mid-1950s, the official arms export policy of the FRG has always been, on the surface at least, one of tight controls and restrictions. In practice, however, the restrictive policy was gradually eroded during the 1970s and 1980s and only began to be restored in the early 1990s following heavy international and internal political pressure.”

em desenvolvimento de que as promessas de cooperação previstas nos regimes de não-proliferação estariam sendo quebradas pelo governo alemão. Berlim, dessa forma, tenta andar sobre uma linha tênue, situando-se entre uma política rigorosa e eficaz de controle das exportações e, ao mesmo tempo, evitando os embargos quando estes não parecem se justificar pela situação e, também, se não houver base jurídica internacional disponível para que sejam negados todos os pedidos de licença (MÜLLER, 2003, p. 9, tradução do autor).⁹⁷

Em relação aos critérios da introdução, a posição da Alemanha é a seguinte: *i*) há o fornecimento de armas para países em conflito, mas em quantidade pequena; *ii*) as restrições às vendas externas para não aliados são medianas; e *iii*) o país respeita embargos multilaterais, ainda que sejam voluntários. Quanto ao critério de haver um grande volume de armas doadas ou vendidas a preços bastante abaixo dos “de mercado”, ele foi adotado até o fim dos anos 1960, deixando de caracterizar suas diretrizes a partir de então.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

As transferências externas de armamentos possuem algumas peculiaridades que as distinguem das vendas externas de outros produtos. Por um lado, as empresas e os Estados podem desejar vender armamentos para o exterior como forma de obter ganhos econômicos, alcançando, assim, mercados mais amplos, maiores taxas de crescimento da economia nacional, maior ingresso de divisas e a possível geração de uma escala de produção para a indústria bélica que a mantenha viável do ponto de vista econômico. Por outro lado, os negócios envolvendo as transferências de armamentos para o exterior possuem objetivos e implicações políticas, podendo ser, em diversos casos, fatores determinantes para a manutenção ou o rompimento de equilíbrios regionais de poder ou para o resultado de guerras civis ou interestatais. Dessa forma, os Estados

97. "For an export-dependent developed economy like Germany, export controls always present a conflict of interest and a dilemma. Leaning too strongly in the direction of export permissiveness means a very high risk of supporting developments that are contrary to one's own security interests and, eventually, will lead to a loss of reputation within the international community. This situation faced Germany at the end of the eighties. Excessive constraints on the export industry, by contrast, will damage the economy and provoke complaints by developing countries that the promises of cooperation contained in the nonproliferation regimes are being broken by the German government. Berlin thus tries to walk the fine line between a strict and effective policy of export control while avoiding embargos where they appear not to be justified by the situation and where no international legal basis is available to deny all license applications."

podem, intencionalmente, buscar fortalecer outros Estados ou movimentos insurgentes por meio do fornecimento de armas. Nestes casos, os objetivos políticos podem ser considerados mais importantes que os ganhos econômicos e, em certas situações, pode-se mesmo ignorar por completo o aspecto estritamente econômico, o que se observa na maior parte das situações que envolvem doações de equipamentos militares.

Mesmo os países que atribuem maior importância ao aspecto político também atentam, contudo, para os aspectos econômicos nos fornecimentos externos de armamentos. A manutenção de um fluxo de doações de equipamentos para o exterior, por exemplo, implica um custo econômico que o Estado fornecedor pode não ser capaz de sustentar durante um período de tempo longo. Por outro lado, observar apenas os aspectos econômicos pode implicar problemas políticos. Violar um embargo, por exemplo, poderá resultar no recebimento de sanções e, ademais, deve-se sempre avaliar a possibilidade de que um atual cliente venha a se tornar, no futuro, um inimigo ou rival.

Nos principais países que possuem amplas indústrias bélicas, observa-se um *padrão*, ao longo do tempo, em relação ao fornecimento externo de armamentos. Ao invés de predominarem as análises do tipo “caso a caso” nos negócios envolvendo as transferências, o que predomina, geralmente, é uma regularidade histórica na forma como a questão é tratada. Como analisado neste trabalho, alguns países conferem maior importância ao aspecto político, outros ao aspecto econômico e outros adotam diretrizes nas quais a política e a economia são aspectos em relativo equilíbrio. Em todos eles, contudo, a política de exportações de armas não sofre oscilações constantes.

Estados Unidos, Japão e Suécia são países nos quais a política é o aspecto determinante, embora as formas de se tratar a questão sejam diferentes. Os Estados Unidos buscam fortalecer seus aliados e enfraquecer seus adversários por meio do fornecimento externo de armamentos; o Japão possui uma política bastante restritiva, baseando-se no princípio de que sua indústria de defesa tem como objetivo fornecer equipamentos apenas para suas próprias Forças Armadas; a Suécia, por fim, restringe os negócios externos como forma de evitar que a sua neutralidade seja questionada, embora, ao mesmo tempo, o país necessite exportar as suas armas para manter a viabilidade econômica de sua indústria bélica.

França, Reino Unido e Rússia possuem políticas mais liberais quanto ao tema, havendo, contudo, diferentes graus de “liberalidade”. A França é mais liberal que o Reino Unido, mas é menos que a Rússia. A Rússia considera as vendas externas de armas como um fenômeno quase que exclusivamente econômico, uma perspectiva decorrente, sobretudo, da grande dimensão de sua indústria bélica, herdada do período soviético, em conjunto com a quantidade relativamente pequena de aquisições realizadas pelas Forças Armadas nacionais. A França e o Reino Unido também necessitam exportar para manter a viabilidade de sua indústria. Comparando os dois Estados, entretanto, observa-se que a França possui uma indústria de defesa mais autônoma que a do Reino Unido e que, além disso, a própria política externa francesa é mais “independente” que a britânica. Dessa forma, o Reino Unido necessita exportar menos do que a França por possuir uma indústria bélica menos “nacional” e, além disso, sua forte e duradoura aliança com os Estados Unidos lhe permite uma posição privilegiada nas importações norte-americanas de armamentos.

Suíça e Alemanha consideram a política e a economia como aspectos em relativo equilíbrio. A Suíça, a exemplo da Suécia, é um país pequeno, mas com uma indústria de defesa relativamente ampla, necessitando exportar armamentos em grande quantidade para manter a viabilidade de sua indústria bélica. As restrições, contudo, são menos marcantes que as da Suécia, observando-se, no caso suíço, a ocorrência de exportações para países em guerra e/ou associados a violações de direitos humanos. A Alemanha, por fim, é também um caso ambíguo. Até o fim dos anos 1960, ela adotou posições nas quais a política era um elemento de grande importância. A partir de então, a economia passou a ter um peso maior, com a Alemanha fornecendo armas para países em conflito e/ou associados a violações de direitos humanos. O volume destas transferências, contudo, foi menor que os da França e do Reino Unido.

Para se projetar o desenvolvimento de uma indústria bélica brasileira, uma melhor compreensão do funcionamento do mercado internacional de armamentos torna-se crucial em um momento em que o governo busca revitalizar esta indústria e no qual tanto as empresas quanto o governo buscam a elevação da participação do país neste mercado. Ambos os atores, contudo, buscam ampliar a presença brasileira em um cenário no qual a economia e a técnica não são, necessariamente, os fatores determinantes. Nos casos em que predominam os interesses políticos, a concorrência com outras empresas/países pode mesmo ser inviável, tendo em vista que certas

propostas podem consistir em “doações”, vendas a preços muito baixos ou com financiamentos a condições muito favoráveis, o que pode ser observado, recentemente, no fornecimento de equipamentos militares dos Estados Unidos para a Colômbia. Mesmo que tais práticas não sejam adotadas, um possível Estado que venha a adquirir equipamentos militares observará outros fatores além do preço e da operacionalidade, como a possibilidade de benefícios futuros adicionais do país que pretende lhe vender as armas. Um caso desta natureza foi evidenciado quando a Arábia Saudita, no fim dos anos 1980, abriu uma concorrência internacional para a aquisição de carros de combate. A empresa brasileira Engesa, na ocasião, ofereceu o modelo Osório, do qual a Arábia Saudita chegou a anunciar que compraria 318 unidades (CONGRESS OF THE UNITED STATES, 1991a, p. 149). Contudo, em razão do estreitamento das relações entre Estados Unidos e Arábia Saudita, a partir da Guerra do Golfo, prevaleceu uma decisão política e o governo saudita optou por adquirir os carros de combate M1 Abrams, fabricados pela empresa norte-americana Chrysler Defense (atual General Dynamics Land Systems) (TOLLEFSON, 1997).

O governo brasileiro também tem demonstrado o aspecto político dos “negócios” internacionais de armamentos. Na concorrência aberta para a aquisição de caças de geração 4.5, no âmbito do Projeto FX-2, o então ministro das Relações Exteriores, Celso Amorim, e o ministro da Defesa, Nelson Jobim, afirmaram, em algumas ocasiões, que a decisão sobre as compras seria política e não técnica, demonstrando que o preço e a operacionalidade dos equipamentos podem não ser os fatores mais relevantes para a escolha.⁹⁸

REFERÊNCIAS

AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS (APEX-BRASIL). **Projetos para máquinas e equipamentos**. Brasília, 2010. Disponível em: <<http://www.apexbrasil.com.br/portal/publicacao/engine.wsp?tmp.area=712>>. Acesso em: 30 ago. 2010.

ANDERSON, D. A.; MCCAULEY, R. D. Ideology or Pragmatism? U.S. Economic Aid, Military Assistance, and Foreign Military Sales: 1950-2007. **Strategic Insights**, v. 8, Issue

98. Ver, por exemplo, Agência Estado (DECISÃO..., 2010), Houglund (2010) e Botelho (2010).

3, Aug. 2009. Disponível em: <<http://www.nps.edu/academics/centers/ccc/publications/onlinejournal/2009/aug/andersonAug09.pdf>>. Acesso em: 30 ago. 2010.

ARCHICK, K.; GRIMMETT, R. F.; KAN, S. **European Union's Arms Embargo on China: implications and options for U.S. policy.** Washington: Congressional Research Service, The Library of Congress, Jan. 2006. Disponível em: <<http://italy.usembassy.gov/pdf/other/RL32870.pdf>>. Acesso em: 30 ago. 2010.

ASTIER, H. Iraq: the French connection. **BBC News**, London, 23 Feb. 1998. Disponível em: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/events/crisis_in_the_gulf/decision_makers_and_diplomacy/58568.stm>. Acesso em: 30 ago. 2010.

BLAIR, D. China and Russia Defy Sudan Arms Embargo. **The Daily Telegraph**, London, 8 May 2007. Disponível em: <<http://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/1550936/China-and-Russia-defy-Sudan-arms-embargo.html>>. Acesso em: 30 ago. 2010.

BOTELHO, D. Para Jungmann, Jobim deixou claro que governo vai optar pelo caça Rafale. **Agência Câmara**, Brasília, 7 abr. 2010. Disponível em: <http://www.rauljungmann.com.br/index.php?option=com_content&view=article&id=1850:para-jungmann-jobim-deixou-claro-que-governo-vai-optimar-pelo-caca-rafale&catid=55:noticias-de-raul&Itemid=144>. Acesso em: 30 ago. 2010.

BRASIL. Câmara dos Deputados. Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional. **Audiência Pública nº 211/2006: discussão sobre o financiamento da indústria de defesa.** Brasília, 14 mar. 2006. Disponível em: <<http://www2.camara.gov.br/atividade-legislativa/comissoes/comissoes-permanentes/credn/notas-taquigraficas/NT14032006c.pdf>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

BRASIL; FRANÇA. **Acordo entre o Governo da República Federativa do Brasil e o Governo da República Francesa na Área de Submarinos.** Brasília, 23 dez. 2008. Disponível em: <http://www2.mre.gov.br/dai/b_fran_189.htm>. Acesso em: 30 ago. 2010.

BROOKES, P. The Lifting of the EU Arms Embargo on China: an American perspective. **Heritage Lectures**, The Heritage Foundation, n. 866, Mar. 2005. Disponível em: <<http://www.heritage.org/Research/Lecture/The-Lifting-of-the-EU-Arms-Embargo-on-China-An-American-Perspective>>. Acesso em: 30 ago. 2010.

BULLOUGH, O. Russian Arms Sales: a rising worry. **International Herald Tribune**, New York, 21 June 2006. Disponível em: <<http://www.nytimes.com/2006/06/21/business/worldbusiness/21iht-rusarms.2019059.html>>. Acesso em: 30 ago. 2010.

CARVALHO, R. G. A Indústria Brasileira de Defesa. *In*: **SEMINÁRIO DE MOBILIZAÇÃO E PRODUTOS DE DEFESA.** Brasília: Câmara dos Deputados 26 out. 2005. Disponível em: <<http://www2.camara.gov.br/atividade-legislativa/comissoes/comissoes-permanentes/credn/eventos/seminarios-1/2005/seminario-de-mobilizacao-e-produtos-de-defesa/Apresentacao%20ABIMDE.ppt/view>>. Acesso em: 30 ago. 2010.

_____. Indústria de defesa, mercado internacional, o futuro. Porto Alegre, 29 jan. 2007. **Defesa@net**. Entrevista. Disponível em: <http://www.defesanet.com.br/zz/br_cel_carvalho.htm>. Acesso em: 30 ago. 2010.

CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY (CIA). **The Iraqi Nuclear Program: progress despite setbacks**. Washington, June 1983. Disponível em: <<http://www.gwu.edu/~nsarchiv/NSAEBB/NSAEBB82/iraq19.pdf>>. Acesso em: 30 ago. 2010.

CHIRAC, J. **Interview a L'Agence de Presse Xin Hua (Chine Nouvelle)**. 7 Oct. 2004. Disponível em: <<http://french.peopledaily.com.cn/fra/3jnormal-chirac-xinhua.HTM>>. Acesso em: 30 ago. 2010.

CONGRESS OF THE UNITED STATES. Office of Technology Assessment. **Global Arms Trade: Commerce in advanced military technology and weapons**. Washington: U.S. Government Printing Office, June, 1991a. Disponível em: <<http://www.princeton.edu/~ota/disk1/1991/9122/912211.PDF>>. Acesso em: 30 ago. 2010.

_____. **Other Approaches to Civil-Military Integration: the Chinese and Japanese arms industries**. Washington: U.S. Government Printing Office, June, 1991b. Disponível em: <<http://www.fas.org/ota/reports/9532.pdf>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

CONNERY, R. H.; DAVID, P. T. The Mutual Defense Assistance Program. **The American Political Science Review**, Washington, v. 45, n. 2, p. 321-347, June 1951. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/pdfplus/1951465.pdf>>. Acesso em: 30 ago. 2010.

CONSEIL FÉDÉRAL. **Rapport du Conseil fédéral à l'Assemblée fédérale sur la politique de sécurité de la Suisse**. Berna, Suíça, 23 jun. 2010. Disponível em: <<http://www.vbs.admin.ch/internet/vbs/fr/home/documentation/bases/sicherheit.parsys.5013.downloadList.36678.DownloadFile.tmp/sipolbf.pdf>>. Acesso em: 30 ago. 2010.

DAFFRON, S. C. **US Arms Transfers: new rules, new reasons**. **Parameters**, Carlisle, USA, Spring 1991. Disponível em: <<http://www.carlisle.army.mil/usawc/parameters/Articles/1991/1991%20daffron.pdf>>. Acesso em: 30 ago. 2010.

DAVIS, I. **The Regulation of Arms and Dual-Use Exports: Germany, Sweden and the UK**. New York: Oxford University Press; Sipri, 2002. Disponível em: <<http://books.sipri.org/files/books/SIPRI02Davis.pdf>>. Acesso em: 30 ago. 2010.

DECISÃO sobre compra de caças é política, diz Celso Amorim. **Agência Estado**, São Paulo, 6 jan. 2010. Disponível em: <<http://g1.globo.com/Noticias/Politica/0,,MUL1436817-5601,00-DECISAO+SOBRE+COMPRA+DE+CACAS+E+POLITICA+DIZ+CELSO+AMORIM.html>>. Acesso em: 30 ago. 2010.

DEFENSE INSTITUTE OF SECURITY ASSISTANCE MANAGEMENT (DISAM). **The Management of Security Assistance**. Wright-Patterson Air Force Base. Ohio, 2010. Disponível em: <<http://www.disam.dsca.mil/DR/greenbook.asp>>. Acesso em: 30 ago. 2010.

DEPARTMENT OF DEFENSE OF THE UNITED STATES OF AMERICA. Deputy for Financial Management Comptroller. **Fiscal Year Series**. Washington: Department of Defense, 1998. Disponível em: <http://www.dod.gov/pubs/foi/reading_room/10-F-0168FYSeries_Worldwide_Tab.pdf>. Acesso em: 30 ago. 2010.

_____. Security Cooperation Agency. **Historical Facts Book**. Washington, USA: Department of Defense, 2008. Disponível em: <<http://www.dsca.mil/programs/biz-ops/factsbook/FactsBook08.pdf>>. Acesso em: 30 ago. 2010.

EVANS, P. C. The Financing Factor in Arms Sales: the role of official export credits and guarantees. *In*: STOCKHOLM INTERNATIONAL PEACE RESEARCH INSTITUTE (SIPRI). **SIPRI Yearbook 2003**: armaments, disarmament and international security. Oxford: University Press, 2003, p. 539-560. Appendix 13E. Disponível em: <<http://www09.sipri.org/yearbook/2003/files/SIPRIYB0313D.pdf>>. Acesso em: 30 ago. 2010.

EXÉRCITO BRASILEIRO. **Exército e IVECO assinam contrato de produção do projeto da Viatura Blindada de Transporte de Pessoal (VBTP)-MR**. Brasília, 12 dez. 2009. Disponível em: <<http://www.iveco.com/Brasil/PressRoom/PressRelease/Pages/ExercitoBrasileiroIveco.aspx>>. Acesso em: 30 ago. 2010.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO (FIESP). **Brasil inicia processo de nacionalização da produção de helicópteros**. São Paulo, 2008. Disponível em: <http://www.defesanet.com.br/eads/br_7.htm>. Acesso em: 30 ago. 2010.

FRIEDMAN, D. B.; SAMUELS, R. J. **How to Succeed without Really Flying**: the Japanese aircraft industry and Japan's technology ideology. Boston: Center for International Studies/Massachusetts Institute of Technology, 1992. Disponível em: <<http://dspace.mit.edu/bitstream/handle/1721.1/17096/JP-WP-92-01-26847987.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

GOVERNMENT ACCOUNTABILITY OFFICE. **Plan Colombia**: drug reduction goals were not fully met, but security has improved; U.S. Agencies need more detailed plans for reducing assistance (GAO-09-71). Washington, USA: GAO, Oct. 2008. Disponível em: <<http://www.gao.gov/new.items/d0971.pdf>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

GRIMMETT, R. F. **Military Technology and Conventional Weapons Export Controls**: The Wassenaar Arrangement. CRS Report for Congress. Washington: Congressional Research Service/The Library of Congress, 2006. Disponível em: <<http://www.fas.org/sgp/crs/weapons/RS20517.pdf>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

GROUP FOR A SWITZERLAND WITHOUT AN ARMY. **Country Report 2008: Switzerland**. Zürich, 2009. Disponível em: <<http://www.antenna.nl/enaat/reports/2009-CH.pdf>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

HAGELIN, B.; BROMLEY, M.; WEZEMAN, S. T. International Arms Transfers. *In*: STOCKHOLM INTERNATIONAL PEACE RESEARCH INSTITUTE (SIPRI). **SIPRI Yearbook 2006**: armaments, disarmament and international security. Oxford: University

Press, 2006, p. 449-476. Cap. 11. Disponível em: <<http://www.sipri.org/research/armaments/transfers/publications/yearbook/CH10YB06>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

HAGELIN, B.; WEZEMAN, P. D.; WEZEMAN, S. T. Transfers of major conventional weapons. *In*: STOCKHOLM INTERNATIONAL PEACE RESEARCH INSTITUTE (SIPRI). **SIPRI Yearbook 1999**: armaments, disarmament and international security. Oxford: University Press, 1999, p. 421-449. Cap. 11. Disponível em: <<http://www.sipri.org/research/armaments/transfers/publications/yearbook/CH11YB99>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

HAGELIN, B. *et al.* Transfers of major conventional weapons. *In*: STOCKHOLM INTERNATIONAL PEACE RESEARCH INSTITUTE (SIPRI). **SIPRI Yearbook 2001**: armaments, disarmament and international security. Oxford: University Press, 2001, p. 323-352. Cap. 5. Disponível em: <<http://www.sipri.org/research/armaments/transfers/publications/yearbook/CH5YB01>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

HOLTOM, P.; BROMLEY, M.; WEZEMAN, P. D. International Arms Transfers. *In*: STOCKHOLM INTERNATIONAL PEACE RESEARCH INSTITUTE (SIPRI). **SIPRI Yearbook 2008**: armaments, disarmament and international security. Oxford: University Press, 2008, p. 293-317. Cap. 7. Disponível em: <http://www.sipri.org/research/armaments/transfers/publications/yearbook/yearbook_08_C7>. Acesso em: 30 jul. 2010.

HOUGLAND, L. Jobim: há preferência política por comprar caças franceses. **Portal Terra**, São Paulo, 23 fev. 2010. Disponível em: <<http://noticias.terra.com.br/brasil/noticias/0,,OI4282533-EI7896,00-Jobim+ha+preferencia+politica+por+comprar+cacas+frances.html>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

HURA, M. **Interoperability**: a continuing challenge in coalition air operations. Santa Monica, California: RAND Corporation, 2004. Disponível em: <http://www.rand.org/pubs/monograph_reports/MR1235.html>. Acesso em: 30 jul. 2010.

JANE'S INFORMATION GROUP. **Volvo Aero RM12 (Sweden), Aero-engines – Turbofan**. Alexandria, USA, 17 Sept. 2009. Disponível em: <<http://www.janes.com/articles/Janes-Aero-Engines/Volvo-Aero-RM12-Sweden.html>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

JAPAN. Ministry of Foreign Affairs. **Japan's Policies on the Control of Arms Exports**. Tokyo, 2010. Disponível em: <<http://www.mofa.go.jp/policy/un/disarmament/policy>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

JOBIM, N. **Íntegra do discurso do ministro da Defesa na entrega das aeronaves MI-35**. Porto Velho, 17 abr. 2010. Disponível em: <https://www.defesa.gov.br/mostra_materia.php?ID_MATERIA=34034>. Acesso em: 30 jul. 2010.

KISSINGER, H. **Diplomacy**. New York: Simon & Schuster, 1994.

KLARE, M. T. The Political Economy of Arms Sales. **The Bulletin of the Atomic Scientists**, v. 32, n. 9, p. 10-13, Nov. 1976. Disponível em: <<http://books.google.com.br>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

KOŁODZIEJ, E. **Making and Marketing arms**: the French experience and its implications for the international system. Princeton: Princeton University, 1987.

KRAUSE, K. **Arms and the State**: patterns of military production and trade. New York: Cambridge University Press, 2006.

KUBOTA, Y. Japan's New Strategy as an Arms Exporter: revising the three principles on arms exports. **Policy Perspectives**, Research Institute for Peace and Security, Tokyo, n. 7, Nov. 2008. Disponível em: <http://www.rips.or.jp/from_rips/pdf/japans_new_strategy.pdf>. Acesso em: 30 jul. 2010.

LAGUE, D. Russia and China rethink arms deals. **The New York Times**, New York, 2 Mar. 2008. Disponível em: <http://www.nytimes.com/2008/03/02/world/asia/02iht-arms.1.10614237.html?_r=1>. Acesso em: 30 jul. 2010.

LEIGH, D.; EVANS, R. BAE and the Saudis: how secret cash payments oiled £43bn arms deal. **The Guardian**, London, 5 Feb. 2010. Disponível em: <<http://www.guardian.co.uk/world/2010/feb/05/bae-saudi-yamamah-deal-background>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

MALEK, M. The Russian Armaments Industry and Arms Export Status Problems and Outlook. In: HINTEREGGER, G.; HEINRICH, H-G. (Ed.). **Russia**: continuity and change. Vienna: Wirtschafts Universität, 2004. Disponível parcialmente em: <<http://books.google.com.br>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

MEARSHEIMER, J. J.; WALT, S. M. **The Israel Lobby and U.S. Foreign Policy**. New York: Farrar, Straus and Giroux, 2007.

MORAES, R. F. Instituições de segurança e potências regionais: a Organização para a Cooperação de Xangai (SCO) e a Comunidade Econômica dos Estados da África Ocidental (ECOWAS). **Boletim de Economia e Política Internacional**, Brasília, Ipea, ano 1, v. 2, p. 37-47, abr./jun. 2010a. Disponível em: <http://agencia.ipea.gov.br/images/stories/PDFs/100527_boletim_internaciona02.pdf>. Acesso em: 30 jul. 2010.

_____. Ascensão e queda das exportações brasileiras de equipamentos brasileiros. **Boletim de Economia e Política Internacional**, Brasília, Ipea, ano 1, v. 3, p. 59-70, jul./set. 2010b. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/100709_boletim_internacional03.pdf>. Acesso em: 30 jul. 2010.

_____. **A Cooperação Brasil-Argentina na Área Militar**: da Autonomia das Forças Armadas às Relações Estratégicas (1978-2009). 237 f. 2010c. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010c. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/25894/000755381.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 30 set. 2010.

MORSBACH, G. Saab Stops Venezuela Arms Sales. **BBC News**, Caracas, 3 ago. 2006. Disponível em: <<http://news.bbc.co.uk/2/hi/americas/5243880.stm>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

MOTT IV, W. H. **Military Assistance**: an operational perspective. Westport, USA: Greenwood Publishing Group Inc., 1999. Disponível parcialmente em: <<http://books.google.com.br>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

MOUKAMBI, V. **Relations between South Africa and France with Special Reference to Military Matters, 1960-1990**. 312 f. 2008. Dissertation (Doctoral Degree in Philosophy in History) – Stellenbosch University, Stellenbosch/South Africa, 2008. Disponível em: <<https://scholar.sun.ac.za/handle/10019.1/1228>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

MÜLLER, H. Germany and WMD Proliferation. **The Non-Proliferation Review**, Monterey, v. 10, n. 2, Summer 2003. Disponível em: <<http://cns.miis.edu/npr/pdfs/102mull.pdf>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

MURAYAMA, Y. Reviewing Japanese-Language Sources for Technology Transfers, Military Technology Frictions and The Defense Industry. **U.S.-Japan Project Working Paper Series**, Osaka, n. 6, 1998. Disponível em: <http://www.gwu.edu/~nsarchiv/japan/murayama_wp.htm>. Acesso em: 30 jul. 2010.

NARDI, P. P. The Foreign Military Sales Policy of the Kennedy Administration. **The DISAM Journal**, Wright-Patterson, USA, v. 18, n. 2, Winter 1995/1996, p. 67-77. Disponível em: <http://www.gwu.edu/~nsarchiv/japan/murayama_wp.htm>. Acesso em: 30 jul. 2010.

NATIONAL ARCHIVES. **469.3 – Records of the Mutual Security Agency (MSA) (1949-56)**. United States of America: Colegge Park, [s.d.]. Disponível em: <<http://www.archives.gov/research/guide-fed-records/groups/469.html#469.3>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

NORTH ATLANTIC TREATY ORGANIZATION (NATO). NATO Standardization Agency. **NATO Glossary of Terms and Definitions (English and French)**. Brussels, 2009. Disponível em: <<http://www.nato.int/docu/stanag/aap006/aap-6-2009.pdf>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

OPPENHEIM, L. **International Law**: a treatise. Clark, USA: The Lawbook Exchange, 2005. Disponível parcialmente em: <<http://books.google.com.br>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS (ONU). Conselho de Segurança da ONU. **Letter Dated 30 January 2006 from the Chairman of the Security Council Committee Established Pursuant to Resolution 1591 (2005) Concerning the Sudan Addressed to the President of the Security Council**. New York, 2006. Disponível em: <<http://www.iansa.org/regions/cafrica/documents/Sudan-report-of-UN-experts-2006.pdf>>. Acesso em: 30 ago. 2010.

PACH JR., C. J. **Arming the free world**: the origins of the United States military assistance program, 1945-1950. Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1991. Disponível parcialmente em: <<http://books.google.com.br>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

ROSENFELD, S. S. The Reagan Doctrine: the guns of july. **Foreign Affairs**, New York, v. 64, p. 162-184, Spring 1986.

SANDLER, T.; HARTLEY, K. **The Economics of Defense**. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.

SÉNAT FRANÇAIS. **Projet de Loi de Finances Pour 2009: Défense – Equipement des Forces**. Paris, 2008. Disponível em: <<http://www.senat.fr/rap/a08-102-5/a08-102-516.html#toc236>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

SILVA, O. A Indústria de defesa. *In*: PINTO, J. R. A.; ROCHA, A. J. R.; SILVA, R. D. P. (Org.). **As Forças Armadas e o Desenvolvimento Científico e Tecnológico do País: pensamento brasileiro sobre defesa e segurança**. Brasília: Ministério da Defesa/Secretaria de Estudos e de Cooperação, 2004. p. 23-44. v. 3. Disponível em: <<https://www.defesa.gov.br/arquivos/colecao/cientecnol.pdf>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

SIMON, Y. **Prospects for the French Fighter Industry in a Post-Cold War Environment: is the future more than a Mirage?** 332 f. 1993. Dissertation (Doctoral Degree in Public Policy Analysis) – RAND Graduate School, Santa Monica/USA, 1993. Disponível em: <http://www.rand.org/pubs/rgs_dissertations/2006/RGSD106.pdf>. Acesso em: 30 jul. 2010.

SKÖNS, E.; WETTERQVIST, F. The Gripen and Sweden's Evolving Defense Industrial Policy. *In*: FORSBERG, R. (Ed.). **The Arms Production Dilemma: contraction and restraint in the world combat aircraft industry**. Cambridge, USA: Harvard University, 1994, p. 217-238. Chapter 10. Disponível parcialmente em: <<http://books.google.com.br>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

SPALDING, E. E. **The First Cold Warrior: Harry Truman, containment, and the remaking of liberal internationalism**. Lexington, USA: University Press of Kentucky, 2006. Disponível parcialmente em: <<http://books.google.com.br>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

STOCKHOLM INTERNATIONAL PEACE RESEARCH INSTITUTE (SIPRI). **Explanation of the TIV Tables**. Stockholm, [s.d.]a. Disponível em: <http://www.sipri.org/databases/armstransfers/background/explanations2_default>. Acesso em: 30 jul. 2010.

_____. **Coverage: Types of Weapons/Types of Transfers**. Stockholm, [s.d.]b. Disponível em: <<http://www.sipri.org/databases/armstransfers/background/coverage>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

STUDART, H.; ATTUCH, L. O pouso forçado da Embraer. **Istoé Dinheiro**, n. 435, 18 jan. 2006. Disponível em: <http://www.istoedinheiro.com.br/noticias/4358_O+POUSO+FORCADO+DA+EMBRAER>. Acesso em: 30 jul. 2010.

SUÉCIA. **The Renewal of Sweden's Defence: phase 2**. Stockholm: Riksdag, 1996. Disponível em: <www.sweden.gov.se/content/1/c6/02/56/49/e043d837.pdf>. Acesso em: 30 ago. 2010.

SUM, N-L. The NICs and Competing Strategies of East Asian Regionalism. *In*: GAMBLE, A.; PAYNE, A. (Ed.). **Regionalism and World Order**. New York: St Martin's Press, 1996.

TATSUMI, Y. Troubles in the Ministry of Defense of Japan: implications for the U.S.-Japan alliance. **Japan Chair Platform**, CSIS, Washington, 5 Feb. 2008. Disponível em: <http://csis.org/files/media/csis/pubs/080205_platform_tatsumi.pdf>. Acesso em: 30 jul. 2010.

THE SUNDAY TIMES. BAE cashes in on £40bn Arab jet deal. **The Sunday Times**, London, 20 Aug. 2006. Disponível em: <<http://business.timesonline.co.uk/tol/business/article613978.ece>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

TOLLEFSON, S. D. Defense Industries. *In*: LIBRARY OF CONGRESS. **A Country Study: Brazil**. Washington, USA: Library of Congress, 1997. Chapter 5. Disponível em: <<http://memory.loc.gov/cgi-bin/query/r?frd/cstdy:@field%28DOCID+br0122%29>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

TRUMAN, H. **President Harry S. Truman's Address before a Joint Session of Congress**. Washington, 12 Mar. 1947. Disponível em: <http://avalon.law.yale.edu/20th_century/trudoc.asp>. Acesso em: 30 jul. 2010.

UNITED STATES AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT (USAID). **U.S. Overseas Loans and Grants: obligations and loans authorizations (military assistance)**. Washington, 2009a. Disponível em: <http://gbk.eads.usaidallnet.gov/query/do?_program=/eads/gbk/programReport&submit=submit&output=2&unit=R&program=GBK419930>. Acesso em: 30 jul. 2010.

_____. **U.S. Overseas Loans and Grants: obligations and loans authorizations (economic assistance)**. Washington, 2009b. Disponível em: <http://gbk.eads.usaidallnet.gov/query/do?_program=/eads/gbk/programReport&submit=submit&output=2&unit=R&program=GBK419901>. Acesso em: 30 jul. 2010.

_____. **USAID History**. Washington, 2009c. Disponível em: <http://www.usaid.gov/about_usaid/usaidhist.html>. Acesso em: 30 jul. 2010.

UNITED STATES OF AMERICA. Department of State. **NSC 68: United States Objectives and Programs for National Security** Washington, 14 Apr. 1950 (A Report to the President Pursuant to the President's Directive of January 31, 1950). Disponível em: <<http://www.mtholyoke.edu/acad/intrel/nsc-68/nsc68-1.htm>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

_____. Department of State. Indochina in U.S. Wartime Policy, 1941-1945 [16 mar. 1945]. *In*: _____. **The Pentagon Papers**. V. 1. Boston: Beacon Press, 1971. Chapter I, "Background to the Crisis, 1940-50," p. 1-52. Disponível em: <<http://www.mtholyoke.edu/acad/intrel/pentagon/pent1.html>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

_____. The White House. **National Security Decision Directive Number 32**. Washington, 20 May 1982. Disponível em: <<http://steeljawscribe.com/wordpress/wp-content/uploads/2008/03/nsdd-32.pdf>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

_____. Department of State. **Public Notice no 5.506**. Washington, 17 Aug. 2006. Disponível em: <<http://www.pmddtc.state.gov/FR/2006/71FR47554.pdf>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

_____. Department of State. **Public Notice no 5.685**. Washington, 17 Feb. 2007. Disponível em: <<http://www.pmddtc.state.gov/FR/2007/72FR05614.pdf>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

WEZEMAN, S. T.; BROMLEY, M. International Arms Transfers. *In*: STOCKHOLM INTERNATIONAL PEACE RESEARCH INSTITUTE (SIPRI). **SIPRI Yearbook 2005**: armaments, disarmament and international security. Oxford: University Press, 2005, p. 417-521. Cap. 10. Disponível em: <<http://www.sipri.org/research/armaments/transfers/publications/yearbook/CH10YB05>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

WEZEMAN, S. T.; WEZEMAN, P. D. Transfers of major conventional weapons. *In*: STOCKHOLM INTERNATIONAL PEACE RESEARCH INSTITUTE (SIPRI). **SIPRI Yearbook 1998**: armaments, disarmament and international security. Oxford: University Press, 1998. Cap. 8. Disponível em: <<http://www.sipri.org/research/armaments/transfers/publications/yearbook/CH8YB98>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

WEZEMAN, S. T. *et al.* Military Spending and Armaments. *In*: STOCKHOLM INTERNATIONAL PEACE RESEARCH INSTITUTE (SIPRI). **SIPRI Yearbook 2007**: armaments, disarmament and international security. Oxford: University Press, 2007, p. 387-417. Cap. 10. Disponível parcialmente em: <<http://books.google.com.br/>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

WULF, H. Switzerland. *In*: ANTHONY, I. (Ed.). **Arms Export Regulations**. New York: Oxford University Press, 1991. Cap. 21. Disponível parcialmente em: <<http://books.google.com.br/>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

YASUHARA, Y. The Mith of Free Trade: the origins of COCOM 1945-1950. **The Japanese Journal of American Studies**, Japanese Association for American Studies, Tokyo, n. 4, 1991, p. 127-148. Disponível em: <<http://www.soc.nii.ac.jp/jaas/periodicals/JJAS/PDF/1991/No.04-127.pdf>>. Acesso em: 30 jul. 2010.

ZANDERS, J. P. Libya's Chemical Weapons Programmes (1980-2000). **Track Two**, Cape Town, Centre for Conflict Resolution, v. 10, n. 3, Dec. 2001. Disponível em: <http://ccrweb.ccr.uct.ac.za/archive/two/10_3/libya.html>. Acesso em: 30 jul. 2010.

EDITORIAL

Coordenação

Cláudio Passos de Oliveira

Njobs Comunicação

Supervisão

Cida Taboza

Fábio Oki

Jane Fagundes

Revisão

Ângela de Oliveira

Cristiana de Sousa da Silva

Lizandra Deusdará Felipe

Luanna Ferreira da Silva

Olavo Mesquita de Carvalho

Regina Marta de Aguiar

Editoração

Anderson Reis

Danilo Tavares

Capa

Luís Cláudio Cardoso da Silva

Projeto gráfico

Renato Rodrigues Bueno

Livraria do Ipea

SBS – Quadra 1 - Bloco J - Ed. BNDES, Térreo.

70076-900 – Brasília – DF

Fone: (61) 3315-5336

Correio eletrônico: livraria@ipea.gov.br

Tiragem: 500 exemplares



Ipea – Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada



SECRETARIA DE
ASSUNTOS ESTRATÉGICOS
DA PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA

