



UNIVERSIDADE FEDERAL DO TOCANTINS

CAMPUS DE PORTO NACIONAL

CURSO DE GRADUAÇÃO EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS

NATHALYA LETHIERE SOARES PENHA

**BRASIL, DE PAÍS PACÍFICO A QUARTO MAIOR
EXPORTADOR DE ARMAMENTO LEVE**

Palmas/TO

2018

NATHALYA LETHIERE SOARES PENHA

**BRASIL DE PAÍS PACÍFICO A QUARTO MAIOR
EXPORTADOR DE ARMAMENTO LEVE**

Trabalho de Conclusão de Curso de Graduação,
com vistas à graduação no Curso de Relações
Internacionais da Universidade Federal do
Tocantins.

Orientador: Prof. Dr. Carlos Frederico Pereira da
Silva Gama

Palmas/TO

2018

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Sistema de Bibliotecas da Universidade Federal do Tocantins

- P399b Penha, Nathalya Lethiere Soares.
Brasil, de país pacífico a quarto maior exportador de armamento leve. /
Nathalya Lethiere Soares Penha. – Porto Nacional, TO, 2019.
56 f.
- Monografia Graduação - Universidade Federal do Tocantins – Câmpus
Universitário de Porto Nacional - Curso de Relações Internacionais, 2019.
Orientador: Carlos Frederico Pereira da Silva Gama
1. Exportação. 2. Bêlica. 3. Indústria. 4. Brasil. I. Título

CDD 320

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS – A reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou por qualquer meio deste documento é autorizado desde que citada a fonte. A violação dos direitos do autor (Lei nº 9.610/98) é crime estabelecido pelo artigo 184 do Código Penal.

Elaborado pelo sistema de geração automática de ficha catalográfica da UFT com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

FOLHA DE APROVAÇÃO

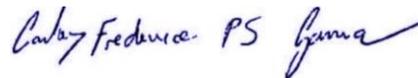
NATHALYA LETHIERE SOARES PENHA

BRASIL DE PAÍS PACÍFICO A QUARTO MAIOR EXPORTADOR DE ARMAMENTO LEVE

Monografia foi avaliada e apresentada à UFT –
Universidade Federal do Tocantins – Campus
Universitário de Porto Nacional, Curso de Relações
Internacionais para obtenção do
título de bacharel e aprovada em sua forma final
pelo Orientador e pela Banca Examinadora.

Data de aprovação: 19/12/2018

Banca examinadora:



Prof. Dr. (Carlos Frederico Pereira da Silva Gama), UFT



Prof. Dr. (Ítalo Beltrão Sposito), UFT



Prof. Dr. (José Pedro Cabrera Cabral), UFT

Porto Nacional, 2018

Agradecimentos

Primeiramente, gostaria de agradecer a minha mãe por sempre me apoiar em tudo, por mais louca que fosse a minha vontade. Ainda, agradecer por todo esse tempo de suporte e de alegria por cada pequena conquista, essa é nossa!

Agradecer também ao Rodrigo, meu fiel companheiro a todo os momentos bons e ruins que passei, pela paciência, pela alegria nos meus péssimos dias e ajuda no que sempre precisei, muito feliz por esses quase três anos e meio nosso.

Agradecer a esta grande inspiração, meu querido orientador, Carlos. Desde o primeiro dia de aula disse a mim mesma que o queria como orientador de TCC e cá estamos nós. Além de excelente professor, um exemplo de como ser uma pessoa melhor.

Agradecer a esta banca com professores com tanta paciência a minha pessoa, que sempre se dispuseram em me ajudar no que precisei e até em questões de vida pessoal.

Agradecer aos professores que tive na graduação, acreditem, vocês me ensinaram muito além de assuntos ligados as relações internacionais.

Agradecer a minha querida avó e irmão, vocês torceram muito por mim e jamais esquecerei isso, obrigado.

Aos queridos amigos e pessoas que conheci durante a graduação, vocês me ensinaram que há um universo além deste que vivemos.

A minha querida tia Iraelza, obrigado pela ajuda financeira, sem ela, teria desistido da faculdade com certeza.

E por fim e não menos importante, aos que torceram contra, obrigado. Essa conquista tem um sabor especial em saber que mesmo havendo energias negativas fluindo a mim, foi possível eu estar concluindo essa trajetória.

“People never lie so much as after a hunt, during a war or before an election”

Otto Von Bismarck

Resumo

O presente trabalho de conclusão de curso baseia-se na indústria bélica brasileira, e tem como intuito o estudo as exportações brasileiras. De como e quando o mercado surge, como é realizado o processo de vendas, perspectivas gerais e anseios para continuidade do processo já desenvolvido. Trata-se também de um período histórico o qual o país passou, entre a época imperial, constando um documento real sobre a idealização de uma fábrica a construção de indústrias reconhecidas internacionalmente. Onde cita seus altos e baixos, a época de desmantelamento, revitalização, fortalecimento e crescimento da mesma. O trabalho conta, também, com informações pertinentes a análise de conjuntura, para melhor projetar as perspectivas vindouras em relação a indústria, comércio doméstico e exportação. É feito balanço dos anos anteriores, em gráficos e tabelas, análise da importância do valor ao PIB, valor movimentado pela indústria, relevância desta ao país, principais conquistas ao nicho para sustentação de argumento para a temática proposta.

Palavras-chaves: indústria, bélica, exportação.

Abstract

The present work of monograph is based on the Brazilian war industry, and its purpose is the study of Brazilian exports. How and when the market arises, how the sales process is carried out, general perspectives and yearnings for the continuity of the process already developed. It is also a historical period in which the country passed, between the imperial era, a real document on the idealization of a factory and the construction of internationally recognized industries. Where it cites its ups and downs, the era of dismantling, revitalizing, strengthening and growing it. The work also counts on information pertinent to the analysis of the conjuncture, in order to better project future perspectives in relation to industry, domestic trade and exports. The balance of previous years, in graphs and tables, analysis of the importance of value to the GDP, value moved by the industry, relevance of this to the country, main achievements to the niche to support argument for the proposed theme.

Keywords: industry, warlike, export.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

| | | |
|-----------|---|-----------|
| Figura 1 | Segurança Pública e Defesa Nacional no Orçamento da União | Página 20 |
| Figura 2 | Exportações de Armas | Página 33 |
| Figura 3 | Importadores de Materiais Bélicos Leves | Página 34 |
| Figura 4 | Destino das Exportações Brasileiras de Armas | Página 35 |
| Figura 5 | Destino da Produção da Taurus | Página 36 |
| Figura 6 | Exportações CBC | Página 38 |
| Figura 7 | Exportações de Material de Defesa | Página 39 |
| Gráfico 1 | Exportações de Material Bélico | Página 19 |
| Tabela 1 | Maiores Exportadores de Armas do Mundo | Página 32 |
| Tabela 2 | As Maiores Empresas Mundiais de Munições | Página 37 |

SUMÁRIO

| | |
|--|-----------|
| 1. INTRODUÇÃO..... | 11 |
| 1.1 método e estratégia de pesquisa..... | 11 |
| 2. HISTÓRIA DA INDÚSTRIA BÉLICA NACIONAL..... | 14 |
| 2.1 revitalização da indústria..... | 24 |
| 3. COMÉRCIO DE ARMAS..... | 29 |
| 3.1 o TCA e o posicionamento brasileiro..... | 41 |
| 4. ANÁLISE DE CONJUNTURA..... | 44 |
| 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS..... | 49 |
| 6. REFERÊNCIAS..... | 51 |

1. INTRODUÇÃO

Este trabalho de conclusão de curso aborda a indústria bélica brasileira e seu fortalecimento, de seu início modesto no século XIX até atingir o patamar de quarto maior exportador de armamentos leves do planeta no século XXI.

Após o retorno do sistema democrático ao Brasil, temos um período de “esquecimento” e enfraquecimento de nossa indústria bélica. Ao longo dos anos 1990, teremos um enfraquecimento do Ministério das Relações Exteriores em conjunto com as Forças Armadas, pois a elas cabia o papel do atual Ministério da Defesa. Nos governos do período, observa-se forte elo entre as potências tidas como referências democráticas, como os Estados Unidos. O modelo ditado por eles explicitava que a economia e a política externa deveriam ser mais liberais e não havia mais tanta necessidade da então crescente indústria bélica, já que a Guerra Fria tinha acabado.

Ainda nos anos 1990, FHC então presidente do Brasil, com a tendência dita acima, começa uma pequena e tímida mudança acerca do pensamento sobre uma indústria que, poucos anos antes, era grande exportador de produtos bélicos.

A primeira mudança é vista na volta do Ministério da Defesa, em 2001, no fim do governo Cardoso. Nos anos 2000, observamos que há uma necessidade da revitalização da indústria para fins de utilização interna, tanto para a segurança pública, quanto para a segurança privada.

Mas foi no segundo governo de Luiz Inácio Lula da Silva que teremos um reaquecimento de exportações de nossos produtos. Daí vem a pergunta desta pesquisa: *“Brasil, de país pacífico à 4º maior exportador de armamentos leves, como e quando surge o crescimento e fortalecimento de tal indústria?”*

1.1 METODO E ESTRATEGIA DE PESQUISA

O método empregado na feitura desse trabalho combinou uma análise descritiva histórica e uma análise documental, com base na literatura especializada, em dados econômicos e em peças de legislação produzidos pelo governo brasileiro. A pesquisa transitou por técnicas qualitativas e quantitativas e

auferiu suas análises através das contribuições de duas correntes teóricas das relações internacionais, o realismo e o liberalismo.

Uma das principais correntes teóricas das relações internacionais, o Realismo aponta que o principal objetivo dos estados é sobreviver (HANS MORGENTHAU 1948). A busca por sobrevivência, por sua vez, é empreendida pelos estados num ambiente competitivo – o sistema internacional (HANS MORGENTHAU 1948) – o qual dificulta sobremaneira essa tarefa. Visando dissuadir potenciais ameaças, os estados buscam reunir conjuntos de capacidades materiais (JOHN HERZ 1951) que incluem tanto as forças armadas quanto os armamentos. O realismo também ressalta os efeitos paradoxais que a busca de segurança por parte dos estados produz num sistema internacional anárquico – tais como o dilema de segurança (JOHN HERZ 1951).

No presente trabalho de conclusão de curso enfatizamos a busca do estado brasileiro, ao longo de um período histórico iniciado no século XIX, por criar e manter uma robusta indústria de armamentos. O sucesso dessa indústria permitiu às firmas brasileiras se colocar entre as maiores exportadoras do mundo ao fim do século XX.

Outra das principais correntes teóricas das relações internacionais, o Liberalismo aponta que os estados, conquanto busquem sobreviver, são agentes racionais e pragmáticos (NORMAN ANGELL 1909). Os estados buscam, além de sobreviver, maximizar determinados interesses dos grupos sociais que os conduzem (ROBERT KEOHANE 1977). Esses interesses podem incluir auferir ganhos econômicos, conquistar reputação ou prestígio, influenciar outros estados e promover formas específicas de ordem através da criação de instituições (JOSEPH NYE 2004). Tendo em vista que o sistema internacional oferece tanto oportunidades quanto riscos associados ao intercuro entre estados, a cooperação é possível, à medida que não ameaça a sobrevivência dos estados envolvidos. Os estados, portanto, farão cálculos de custos e benefícios associados à cooperação. Havendo possibilidade de saldo positivo, poderão cooperar tanto na forma bilateral quanto através de instituições (JOSEPH NYE 2004).

No presente trabalho de conclusão de curso enfatizamos o crescimento das exportações de armamento por parte de firmas brasileiras, após a criação e consolidação dessa indústria entre os séculos XIX e XX. Analisamos, a seguir,

impactos que as referidas exportações tiveram no intercuro internacional do estado brasileiro – aumentando o prestígio, suscitando temor e resistência em outros estados.

A estratégia da pesquisa consistiu em analisar as fontes supracitadas, incluindo arquivos disponíveis do ministério competente sobre o tema, leis e literatura especializada relacionadas ao assunto.

Após breve contextualização histórica, foi necessário fazer o mapeamento de estatísticas referentes à produção e exportação de material bélico. Estas estatísticas foram articuladas com a literatura especializada e os documentos emitidos pelo poder público brasileiro, a fim de expor a pergunta de pesquisa e proceder com a argumentação, tarefa de que se ocuparam os capítulos 1, 2 e 3.

Nesse sentido, o capítulo 1 foi dedicado à contextualização histórica. Ao capítulo 2, coube a análise das transformações da indústria na virada do século XXI. O capítulo 4, por sua vez, foi reservado a uma análise de conjuntura, abordando possíveis impactos da posse de Jair Bolsonaro na Presidência da República sobre a atuação das empresas brasileiras do setor de defesa.

2. HISTÓRIA DA INDÚSTRIA BÉLICA NACIONAL

Neste capítulo fornecemos um breve histórico da indústria bélica no Brasil. A história desta indústria dentro do Brasil é datada de 1808, porém, há quem defenda sua gênese em período anterior, em 1762, com a criação da *Casa do Trem*, no Rio de Janeiro, a qual se destinava a realizar pequenos reparos nas armas e demais equipamentos da tropa, bem como as guardar e conservar. Esta data refere-se apenas à criação do Arsenal de Guerra do Rio de Janeiro (AGR), atualmente localizada no bairro do Caju, na então capital do reino. Mas é com a fabricação de navios de guerra (com o intuito de defender a Família Real Portuguesa das investidas de Napoleão Bonaparte) que teremos o surgimento propriamente dito de tal indústria em solo brasileiro. No mesmo ano, temos a criação de uma fábrica de pólvora, situada também no Rio de Janeiro. Adicionalmente, temos a fábrica de Realengo, orientada para os produtos reservados à infantaria, esta já adepta de cartuchos metálicos (AMORIM, p. 103, 2001). A criação das instituições supracitadas provém do decreto real do Príncipe Regente D. João, no qual onde consta:

“Havendo determinado Mandar estabelecer nesta Cidade huma Fábrica Real de Pólvora¹, onde com toda a perfeição e brevidade possível, a manufacturar aquella quantidade necessária não para os diferentes objectos do Meu Real Serviço, mas para o consumo dos particulares em todos os Meus Domínios do Continente do Brasil e Ultramarinos. Sou servido incumbir à criação e inspeção deste importante Estabelecimento ao Brigadeiro Inspector de Artilharia Fundições, Carlos Antonio Napion, cujo zello e superiores luzes, intelligência neste ramo do Meu Serviço Real, se tem sobejamente manifestado e feito digno da Minha Real Attenção, ficando a parte administrativa confiada ao Doutor Mariano Jozé Pereira da Fonseca que Hey por bem Nomear Thezoureiro da Administração, a cujo cargo, a compra e paga do Salitre e mais objectos da Fábrica, e por este desembolso, enquanto não houverem fundos no Cofre, receberá a comissão de hum meio por cento ao mez, devendo desde logo, proceder a tomar os Armazens secos que forem necessários para depósito do Salitre, e mais mixtos, cuja renda será satisfeita depois pelo Cofre da Pólvora. O referido Thezoureiro terá também hum Escrivão do seu cargo, a quem competirá a clara e simples escrituração de todo este Estabelecimento, o qual Mando sujeitar como convém a Repartição da Secretaria d’Estado dos Negócios da Guerra, por onde o Inspector não só fará todos os annos, publicar o preço porque se pagará o Salitre, segundo a quantidade que concorrer à venda nos meus Reais Armazens, mas examinando o estado do Depósitos, representará todos os annos a quantidade de Pólvora, que se deve dar para o Serviço de Artilharia, Praças,

¹ Pólvora (negra), substância explosiva constituída pela mistura de salitre (nitrato de potássio), carvão e enxofre

Tropas e Marinha Real, segundo esta última Repartição, requerer e indicará a que, sem detrimento do Meu Real Serviço, se poderá facilitar de venda, devendo esta ser feita pelos mencionados Thezoureiro e Escrivão Dom Rodrigo de Souza Coutinho, do Meu Conselho de Estado, Ministro e Secretário dos Negócios Estrangeiros e da Guerra, o tenha assim entendido e faça executar. “Palácio do Rio de Janeiro, em treze de maio de mil oitocentos e oito”. (Assinatura ilegível, Príncipe Regente D. João)

(DELLAGNEZZE, 2008, p.7)

Em muitos momentos da história desta manufatura em solo brasileiro, veremos ainda o país, assim como outras nações latino-americanas, depender de produtos dos Estados Unidos e de países europeus. Embora, como mostrado anteriormente, o país já estivesse na vanguarda desta área desde o início do século XIX, ainda necessitava de importações das regiões mencionadas.

A mudança deste modelo industrial ocorre, no Brasil, no começo do século XX. A partir dos anos de 1930, impulsionada pela estratégia de ampliação do campo fabril da área de defesa, as indústrias saíram do eixo Rio-São Paulo em direção ao estado de origem do Presidente Getúlio Vargas, o Rio Grande do Sul.

Aos poucos a indústria se expande com incentivo governamental, com fábricas no eixo São Paulo e Rio de Janeiro, tais como a fábrica de Piquete, em São Paulo, criada com a finalidade de explorar o mercado de explosivos no país (AMORIM, p. 103, 2001). A partir deste momento, surge também uma indústria de carros para combate e canhões, com sua sede também no Estado de São Paulo, sob supervisão do Ministério do Exército. Ainda em terras paulistas, surge (1926) a *Companhia Brasileira de Cartuchos*, ou CBC, que atualmente é uma das três maiores companhias produtoras de cartuchos do mundo (MAGALHÃES, p. 78, 2016).

Já na iniciativa privada, veremos os surgimentos de empresas que atualmente se tornaram internacionalmente conhecidas, tais como as *Forjas Taurus*, fundadas em 1939 no Rio Grande do Sul (MARQUES, p. 253, 2015). Com o que muitos consideram “*uma empresa iniciada em 1939 fabricando material bélico os quais lembravam muito empresas como Beretta, Winchester dentre outras, onde a mão de obra era em sua maioria de estrangeiros, em principais italianos*” (AMORIM, p. 104, 2001), a Taurus trouxe muito da influência destas outras empresas para seus produtos, tendo em vista que, no período, estas eram reconhecidas e renomadas em todo o mundo pela qualidade do material produzido.

Devido à indústria bélica experimentar, como os demais setores industriais, ciclos de altas e baixas no mercado, alguns autores citam seu início de fato durante a década de 1960, mais especificamente em meados dessa década. No período, além da criação do Centro Técnico Aeroespacial (CTA), passou-se a promover o reequipamento das forças armadas, sendo estimulada a produção interna. Esse momento, que coincide com o golpe militar de 1964, culminou na criação de uma comissão especializada, o Grupo Permanente de Mobilização Industrial (GPMI), a fim de incentivar empresários nacionais a entrar na indústria bélica (AMORIM, p. 110, 2001).

Para os fins do presente trabalho de conclusão de curso, definimos a produção de armamento leve nos seguintes termos determinados pelo decreto N° 9.493, de 5 de setembro de 2018:

Armamento leve é todo aquele de calibre inferior a 0.60 polegadas (15,24 milímetros), com exceção dos lança-rojões 2.36 polegadas (59,9 milímetros) e 3.5 polegadas (88,9 milímetros), além do fuzil M-79. calibre: medida do diâmetro interno do cano de uma arma, medindo entre os fundos do raiamento; medida do diâmetro externo de um projétil sem cinta; dimensão usada para definir ou caracterizar um tipo de munição ou de arma; (R – 105). Raias: sulcos feitos na parte interna (alma) dos canos ou tubos das armas de fogo, geralmente de forma helicoidal, que têm a finalidade de propiciar o movimento de rotação dos projéteis, ou granadas, que lhes garante estabilidade na trajetória; (R – 105).

7 milímetros;

0.30 polegadas ou 7,62 milímetros;

0.45 polegadas ou 11,443 milímetros;

0.50 polegadas ou 12,7 milímetros;

2.36 polegadas ou 59,9 milímetros (60 milímetros).

Conforme mencionado, desde seus primórdios a indústria de defesa no Brasil teve presença marcante da tecnologia estadunidense, algo notável no período entreguerras e fortalecido após a entrada do Brasil na Segunda Guerra Mundial (1943), na qual o país era treinado e recebia o suporte necessário proveniente do *US Army*. O envolvimento torna-se mais frequente durante o governo do Marechal Eurico Gaspar Dutra, marcado pela criação da *Escola Superior de Guerra* (ESG) em 1949.

Nas instalações da ESG podiam ser facilmente encontrados diversos oficiais estadunidenses, onde permaneceram como *staff* durante longos períodos. A ESG foi inspirada em instituições dos Estados Unidos associadas com as Forças Armadas, tendo como sua finalidade produzir estratégias, orientar a produção bélica

e propiciar maior integração entre as forças armadas. “No Brasil, um país pobre e de poucos recursos, nós decidimos criar um só estabelecimento para cobrir estas diferentes finalidades” (FARIAS, p.413, 2001). Essa declaração advém de uma consideração de que o Brasil seria um lugar sem tecnologias nativa para o desenvolvimento de materiais bélicos adequados e sem a capacitação necessária, o que demandaria muitos investimentos de um país visto como “celeiro”, ou seja, sem fundos necessários para prover tal modernização fundamental. Nesse sentido, a “indústria nacional passa a ser fator vital à manutenção do seu grau de operacionalidade” (SILBERFELD, p.4, 1984). Na ótica da ESG, a produção bélica no Brasil deveria ocorrer de maneira organizada, visando suprir as necessidades da segurança nacional que, apenas por este meio, seria considerada efetiva.

A década de 1970 marca uma ruptura com o modelo colaboracionista. Em especial no ano de 1977, no qual houve o rompimento de um acordo entre Brasil e Estados Unidos, o qual visava a utilização de armamentos obsoletos na América do Norte. A seguir, houve o desenvolvimento de políticas de suporte à produção doméstica de materiais bélicos, ocasionando:

- Protecionismo aos armamentos “*made in Brazil*”;
- Utilização de equipamentos nacionais, para alavancar a produção e consolidar a indústria;
- Transferência de projetos para a Embraer, sem custos, dos projetos desenvolvidos pelo CTA;
- Centralização do Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico para a pesquisa em fins militares (AMORIM, p. 108, 2001)

Dentro dessa nova estratégia, foram assinados contratos com empresas de diversos países do setor bélico, como França, Itália, Alemanha e Reino Unido para aquisição de novas tecnologias. Além da obtenção destas tecnologias, foram desenvolvidas novas pesquisas, em solo brasileiro, visando a possibilidade de exportação dos produtos que viriam a ser desenvolvidos. Destaca-se a facilidade de haver uma diplomacia comercial voltada à indústria de armas pesadas, principalmente quando citamos a relação do país na década de 1970, inclinada ao comércio com os países árabes. Por exemplo, durante a guerra entre Irã e Iraque, o Brasil se tornou um

dos maiores exportadores de material bélico. Em meio à esta evolução da indústria, nascem as três maiores produtoras/montadoras/exportadoras do setor bélico nacional de produtos pesados, são elas a ENGESA, a EMBRAER e a AVIBRÁS (GOBO, p. 30, 2007). Todo este investimento pelo Estado brasileiro, previa um retorno, como por exemplo:

- Prestígio regional e poderio militar;
- Substituição de importações, deste modo, reduzindo gastos;
- Auferir receita das exportações, o que acarreta em reserva em moeda estrangeira;
- Reequipar as forças armadas e as polícias. (AMORIM, p. 112, 2001)

Embora não seja necessária a utilização de alta tecnologia para a indústria de armas de pequeno porte, estas se beneficiaram no conhecido *milagre econômico* brasileiro do início da década de 1970.

Na década seguinte, temos a valorização do produto brasileiro pela rápida exportação de equipamentos militares pesados para o Oriente Médio, ainda no contexto da guerra Irã-Iraque. Com o fim da guerra e a redução do estado proposta pelo presidente Fernando Collor de Mello no início da década de 1990, houve uma dramática readequação parte dessas indústrias; algumas fecharam, outras se adaptaram a trabalhar para ao consumo civil. Neste momento, temos a redução súbita e repentina de gastos relacionados a esta área, com o fim do regime militar. Não era de interesse do governo transitório de José Sarney, iniciado em 1985, em dar continuidade de investimento e pesquisa, fatores determinantes para o declínio na esfera da produção de material bélico pesado.

Em retrospecto, no quartel final do século XX a indústria brasileira de material bélico teve um significativo crescimento, em materiais produzidos, pessoal efetivo, tecnologias e o início de suas operações de exportação, como apresentado outrora. Há dados que indicam que, entre os anos de 1975 a 1988, a média da balança comercial brasileira em relação a este tipo de produto foi de 186 milhões de dólares anuais, o que representa pouco menos de 0,9% no valor de produção industrial brasileira, contando com 0,2% de participação no Produto Interno Bruto (PIB). Houve significativo volume de aquisições por parte de outros países da América do Sul, entre

os anos de 1981 a 1985, correspondendo um montante de 4% das exportações totais, tendo como principais compradores a Venezuela, Peru e Argentina. Assim como o Brasil, estes países também estiveram sob o jugo de ditaduras militares nessa época, o que simplificava a política externa brasileira nesse âmbito (AMORIM, p. 108, 2001).

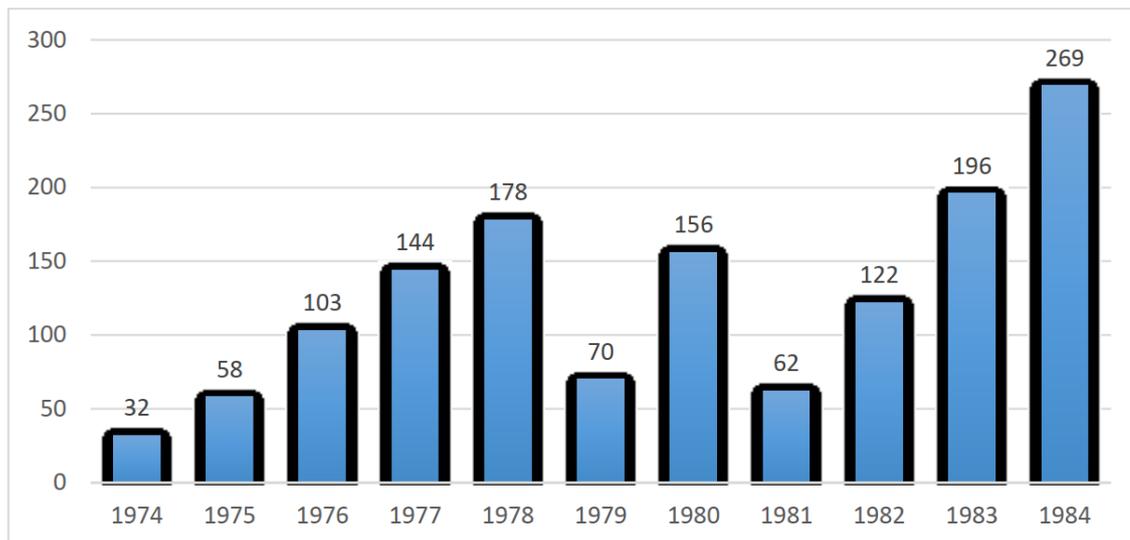


Gráfico 1: Exportações de material bélico (em milhões de dólares):
Fonte: MAGALHÃES, p. 120, 2016.

Com a chegada da Nova República (1985), percebemos novos elementos na parceria entre o Estado e empresas privadas; enquanto algumas desapareciam, outras se sobressaíam. Fortalecer a indústria brasileira de armas como meio de obtenção de prestígio e demonstração de força perdeu sentido no regime vindouro. Embora esta mentalidade ainda predominasse em alguns setores, os Investimentos desapareceram ao mesmo tempo em que o orçamento militar diminuiu, e a conquista de prestígio e poder regional tornaram-se assuntos de viés diplomático e econômico.

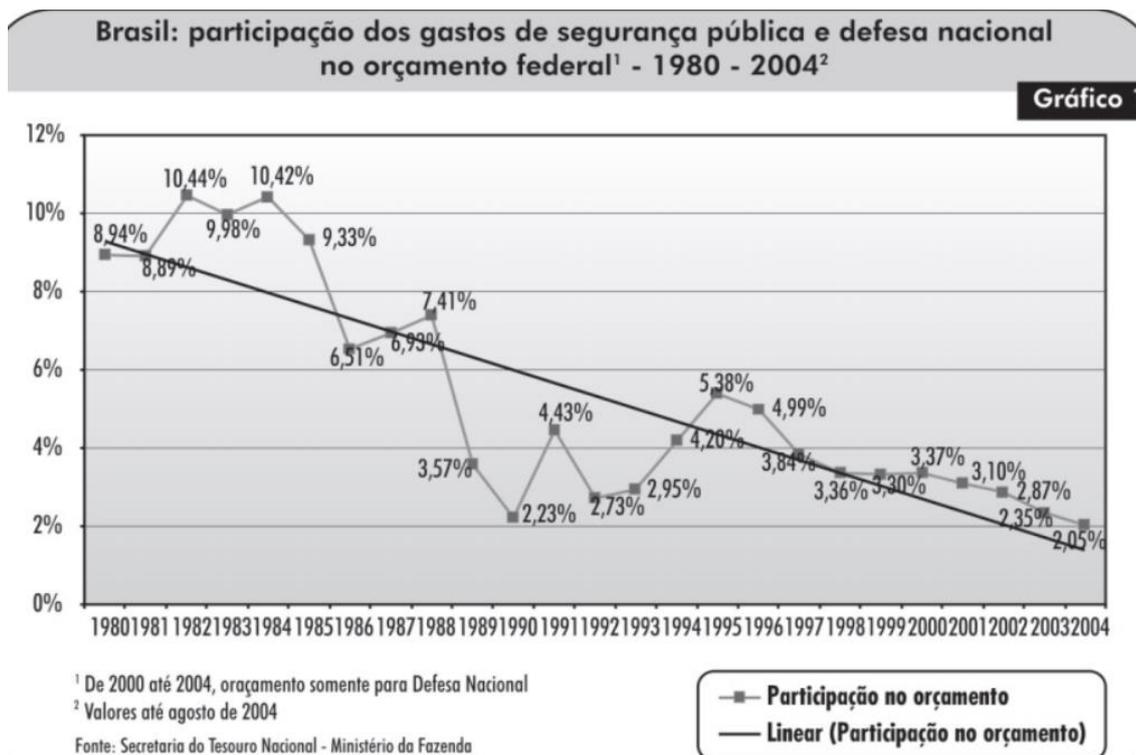


Figura 1: Segurança pública e defesa nacional no orçamento da União.
Fonte: LESSING; DREYFUS; PURCENA, p. 73, 2004.

Como apontado no gráfico, no período dos anos 1990 há altos e baixos no orçamento associado com a indústria bélica. Neste recorte histórico, o investimento político do estado brasileiro era direcionado a conexões oriundas de laços diplomáticos. O setor, retorna a índices ínfimos de investimento e vive na década uma série de questionamentos sobre o retorno à “glória” do passado.

Mas, ao mesmo tempo, se para o Brasil se mostrar potência regional precisava investir em sua capilaridade diplomática, outro fator estava em voga no período, a segurança pública. Após o processo de redemocratização, os militares mantiveram o controle sobre o monitoramento, registro de produção, vendas domésticas e exportações de armas de pequeno porte (APPL), direitos que perduram até a atualidade. A lei, Decreto-Lei nº 2.025, de 30 de maio de 1983 que dispõe sobre a matéria está em vigor desde 1983, modificando legislação anterior do ano de 1934. Por ser de suma importância a este trabalho, segue sua íntegra:

Art. 1º A Taxa de Fiscalização dos Produtos Controlados pelo Exército - TFPC, instituída pelo Decreto-Lei nº 2.025, de 30 de maio de 1983, será devida nas hipóteses e nos valores constantes do Anexo desta Lei.

Parágrafo único. O fato gerador da TFPC é o exercício regular do poder de polícia.

Art. 2º Os sujeitos passivos da TFPC são as pessoas físicas e jurídicas que exerçam atividades envolvendo produtos controlados pelo Exército.

§ 1º As atividades referidas no **caput** incluem a fabricação, a recuperação, a manutenção, a utilização industrial, o manuseio, o uso esportivo, o colecionamento, a exportação, a importação, o desembaraço alfandegário, o armazenamento, o comércio e o tráfego.

§ 2º A relação completa das atividades e dos produtos controlados pelo Exército é a constante de regulamento próprio.

Art. 3º O pagamento da TFPC constitui requisito prévio para o processamento da pretensão do contribuinte.

Art. 4º São isentos do pagamento da TFPC:

I - A União, os Estados, o Distrito Federal, os Municípios e as respectivas autarquias e fundações públicas;

II - As instituições de ensino e as instituições de pesquisa técnica ou científica, oficialmente reconhecidas;

III - As pessoas físicas ou jurídicas que usem produtos controlados apenas como fertilizante;

IV - Os hospitais, as clínicas médicas e congêneres quando usem produtos controlados apenas para fins medicinais;

V - As pessoas físicas ou jurídicas que usem produtos controlados apenas na purificação de água, tanto para abastecimento quanto para outros fins de comprovada utilidade pública;

VI - As farmácias e drogarias que aviem receitas ou vendam produtos farmacêuticos, todos dentro do limite de duzentos e cinquenta mililitros; e

VII - O comércio de brinquedos que, no ramo dos produtos controlados, apenas transacione com armas de pressão por ação de mola, de uso permitido.

Art. 5º Os recursos provenientes da arrecadação da TFPC serão creditados diretamente ao Fundo do Exército, na forma definida pelo Poder Executivo, e destinados ao custeio e ao investimento nas atividades de fiscalização de produtos controlados pelo Exército.

Art. 6º O art. 12 do Decreto nº 24.602, de 6 de julho de 1934, passa a vigorar com a seguinte redação:

Art. 12. As violações do Regulamento para Fiscalização de Produtos Controlados ou às suas normas complementares ensejarão ao infrator as seguintes penalidades:

I - Advertência; II - multa simples:

a) mínima: quando forem cometidas até duas infrações simultâneas;

b) média: quando forem cometidas até três infrações simultâneas; e

c) máxima: quando forem cometidas até cinco infrações simultâneas ou a falta for grave;

III - multa pré-interditória: quando cometidas mais de cinco infrações, no período de dois anos, ou mais de uma falta grave simultaneamente;

IV - Interdição; e

V - Cassação." (NR)

Art. 7º Os valores das multas a que se refere o art. 12 do Decreto nº 24.602, de 6 de julho de 1934, são os constantes do Anexo desta Lei.

Art. 8º Esta Lei entra em vigor na data de sua publicação, produzindo efeitos, quanto aos arts. 1º a 5º, em relação aos fatos geradores ocorridos a partir de 1º de janeiro do ano subsequente ao da publicação.

Art. 9º A partir de 1º de janeiro do ano subsequente ao da publicação desta Lei, fica revogado o Decreto-Lei nº 2.025, de 30 de maio de 1983.

O Brasil, nos anos de 1990, se estabelece como um ator global médio no comércio internacional de armas de pequeno porte. Devemos levar em conta o mercado civil e policial, sobretudo o estadunidense, onde há uma demanda muito mais estável e confiável se compararmos com os ciclos brasileiros de compras eventuais do nicho de armas pesadas. A indústria bélica no Brasil aparenta ter chegado à sustentabilidade nos médios e longo prazos, por meio de mercados aquecidos os suficientes para manter tal setor em funcionamento, o que a difere da indústria dos pesados (GOBO, p. 27, 2007).

Entretanto, em meados da década há uma queda nas exportações, favorecida pela paridade da moeda brasileira em comparação ao dólar, onde os valores não ultrapassavam US\$ 57 milhões. No fim da década, há uma depreciação da moeda brasileira, onde novamente o dólar mostra-se forte o suficiente e retorna as negociações deste mercado, com um salto para US\$ 94 milhões no volume negociado, e a partir de então, há um crescimento constante de vendas e participação no PIB (AMORIM, p. 107, 2001). Este comportamento da indústria começa a chamar a atenção para a necessidade de investimentos e suporte aos empresários, o que ocorre apenas no século seguinte, no governo de Luiz Inácio Lula da Silva. Este período foi de também consolidação. As Forjas Taurus, Imbel e CBC se fortificaram em mercados antes não explorados, como por exemplo a Europa. A CBC conta atualmente com filiais na Alemanha e República Tcheca.

Alguns especialistas veem os anos de 1990 como a “década perdida” para a indústria de defesa e utilizam como argumento o neoliberalismo estar em voga no país. A abertura a empresas estrangeiras teria acarretado significativa importação de produtos manufaturados, essenciais para a produção, afetando o processo já em fase terminal de “substituir as importações e fazer exportações” (WELFER, p. 13, 2014). Outra hipótese aventada por Magalhães (2016) se refere ao “imperialismo de

mercado”, no qual uma política externa subordinada a grandes potências produz uma percepção distorcida acerca da soberania do Estado e desfavorece a indústria bélica, visto que não mais haveria inimigos para justificar uma grande produção. Para Weiser (pág.32, 2004), Collor, Itamar Franco e Fernando Henrique Cardoso “não compreenderam a importância estratégica do setor [industrial de defesa]”. Podemos identificar o enfraquecimento da indústria como consequência das políticas tomadas pelos governos ao longo dos anos 1990, por não perceber nesta área, um potencial gerador de renda ao país com sua esfera de alcance, algo que hoje se tornou mais evidente para além do campo econômico, estando presente em acordos, tratados estabelecidos sob a égide da Organização Mundial do Comércio (OMC).

Apesar do contexto narrado anteriormente, a indústria bélica brasileira não foi um fenômeno da era colonial, tampouco se manteve presa ao período entreguerras. Até a Primeira Guerra Mundial, não havia grandes investimentos relacionados à área, o material produzido era para empregado na segurança pública da época. Apenas a partir de 1930 há expansão desta base industrial, com a criação de empresas atualmente renomadas no campo, tais como as Forja Taurus, CBC e IMBEL. Ainda assim, as empresas não tinham tecnologia suficiente à época, o que as fez se inspirarem em equipamentos de renomadas empresas internacionais do ramo.

Na gênese desta indústria, temos um projeto do império português sem muitas pretensões futuras. O conflito com o Paraguai (1864-1870) tampouco trouxe drásticas mudanças, ou mesmo aumentou o fomento para esta esfera, o que também se aplica às guerras mundiais. A Primeira Grande Mundial não foi determinante para tal investimento; neste período, muito ainda era importado dos grandes produtores, e toda a linha produção existente tinha como finalidade o abastecimento doméstico. Conflitos, pois, tiveram pouca importância como marco temporal das fábricas.

A partir dos anos de 1930 tivemos mudanças substantivas na área de defesa, tais como a lei de produtos fiscalizados pelo Exército, modificada apenas em 1983 – porém, sua essência segue a mesma consagrada sob Getúlio Vargas. O que de fato ocorre é a ampliação de empresas e localidades produtoras, o que até 1930, não era visto, e então, há uma mobilidade para o sul do país da nova indústria, existente até os dias atuais no interior do Rio Grande do Sul.

Com estas exposições, há autores que concordem com o fato da indústria bélica brasileira só ter investimentos a partir de meados da década de 1960, quando

os militares estavam no poder, o que os distinguiria dos mandatários anteriores, mais afeitos a valorizar o ofício do Barão do Rio Branco, apostando numa ativa diplomacia em contraste com o comportamento militar. Alguns autores defendem a ação de Vargas em relação à fiscalização de material bélico e seu programa de construção de uma forte e competitiva indústria nacional para gerar renda e riquezas.

Podemos concluir que, neste período, foram criadas as condições para que, no futuro, dispendo das condições adequadas, o Brasil se tornasse um dos quatro maiores produtores em escala mundial.

2.1 REVITALIZAÇÃO DA INDÚSTRIA NOS ANOS 2000

A revitalização da indústria bélica brasileira tem início ainda no governo de Fernando Henrique Cardoso (1995-2002), no qual ocorreu a criação do Ministério da Defesa (MD) para ampliar a interlocução entre Forças Armadas, sociedade civil e empresas. Num primeiro momento, há o surgimento de dois organismos, importante para a integração entre essas forças sociais. Por um lado, a Comissão Militar da Indústria de Defesa (CMID), tem como propósito coordenar e sugerir estudos relativos à estímulos de atividades da esfera militar, como produção e exportação, estabelecer canais de comunicação entre o MD, órgãos governamentais envolvidos e os setores de interesse da sociedade civil. O Fórum da Indústria de Defesa (FID) é o órgão responsável pelo assessoramento do CMID. Tem como integrantes as partes interessadas, como empresas, federações e associações, ligados à produção de materiais ou serviços de defesa, bem como à exportação dos mesmos, além de instituições de ensino, de logística e mobilização.

Mas apenas no governo Lula (2003-2010) o projeto de revitalização assume contornos claros. O primeiro dos passos foi a organização de seminários para tratar de temáticas sobre reviver e renovar a indústria de armas e o reaparelhamento das forças armadas, tal seminário ficou conhecido por “Ciclo de Debates em Matéria de Defesa e Segurança”, primeira iniciativa no ramo desde a década de 1980, prolongando-se entre setembro de 2003 a junho de 2004 (D’ARAUJO, 2007). Após quase um ano de debates, houve a criação de quatro livros, nomeados de “Pensamento Brasileiro sobre a Defesa e Segurança”, estes livros apresentam a relação do governo com a área de defesa de forma aberta e pública, o que nos 21

anos de ditadura civil militar era um tema sigiloso e tabu. Sob este prisma, a nomeação de José Viegas Filho para Ministro da Defesa, afastava os rumores de intenção de um suposto interesse apenas militar deste tema, por Viegas ser diplomata de carreira. Por haver entes das mais diversas áreas da sociedade civil, como jornalistas, acadêmicos, empresários e militares nos seminários de debate, o MD propunha vincular aspectos diferentes à agenda da área, tais como economia, geopolítica, comércio exterior, relações internacionais, e ainda abranger o âmbito social.

Os anos de 2003 e 2004 foram marcados para a indústria bélica como pontapé para revitalização do campo fabril, marco importante para o período de redemocratização, tendo em vista essa postura não ter sido adotada sob governos anteriores. O ano de 2005 foi de grande avanço institucional, com a criação de bases capazes de reorganizar a indústria bélica nacional. Em junho do mesmo ano, houve a criação da Política de Defesa Nacional (PDN), e em julho a instituição para o funcionamento da Política Nacional da Indústria de Defesa (PNID). O PND dá enfoque para a importância em capacitar o país para a produção de materiais e equipamentos de alto valor agregado, com a intenção de diminuir a dependência do Estado as produções exteriores. Deste modo, a revitalização torna-se um grande benefício, por alguns motivos pontuados por Dagnino (2010), por exemplo:

“[...] o primeiro é o da obtenção de ganhos comerciais por meio de exportação de produtos de defesa; o segundo argumento consiste na substituição de importações, o que reduziria a vulnerabilidade e a dependência das Forças Armadas; e finalmente o terceiro argumento trata das vantagens geopolíticas relacionadas à defesa dos interesses nacionais e ao aumento da capacidade de barganha em relação às grandes potências que a produção local de armas proporcionaria”

(MAGALHÃES, p. 27, 2016)

Todas as nações buscam aumentar sua influência dentro de seu entorno regional, e isto não seria diferente ao Brasil, principalmente pelo presidente da época, em busca de maior reconhecimento internacional, buscar elevar o PIB por meio das exportações. A indústria de defesa foi inserida nessa lógica com a expectativa de gerar impacto positivo. Não haveria necessidade de reafirmar o porquê de sua revitalização.

Embora considerado genérico, o PND pavimentou baseou condições favoráveis para a criação da Estratégia Nacional de Defesa em 2008, mas o documento determinante para marco regulatório foi a Política Nacional da Indústria de

Defesa (PNID), cuja minuta foi redigida em 2004 por encontros seguidos entre os órgãos FID e CMID com supervisão do departamento de logística do ministério da defesa, no período dirigido por Antônio Hugo Pereira Chaves, brigadeiro da Aeronáutica. A minuta elaborada em 2004 ficou conhecida por: “pacote de medidas para o fortalecimento da indústria brasileira de defesa”, descrita assim pelo jornalista Luís Nassif (2004). O documento dividido em sete partes tem por macro objetivos:

- 1) Conscientização da sociedade em geral quanto à necessidade de o País dispor de uma forte BID;
- 2) Diminuição progressiva da dependência externa para a aquisição de produtos estratégicos de defesa, desenvolvendo-os e produzindo-os internamente;
- 3) Redução da carga tributária incidente sobre a BID, com especial atenção às distorções que punham os produtos nacionais em desvantagem frente aos similares importados
- 4) Ampliação da capacidade de aquisição de produtos de defesa da indústria nacional pelas Forças Armadas;
- 5) Melhoria da qualidade tecnológica dos produtos estratégicos de defesa;
- 6) Aumento da competitividade da BID brasileira para expandir as exportações;
- 7) Melhoria da capacidade de mobilização industrial na BID.

(MAGALHÃES, p. 28, 2016)

O PNID definiu a “Base Industrial de Defesa” (BID) como:

“...o conjunto das empresas estatais e privadas, bem como organizações civis e militares, que participem de uma ou mais das etapas de pesquisa, desenvolvimento, produção, distribuição e manutenção de produtos estratégicos de defesa”

(MAGALHÃES, p. 28, 2016)

Doravante, há a necessidade do MD modificar a terminologia empregada: de “material de emprego militar” para “produtos de defesa”.

Para Melo (2015), a PNID conciliou necessidades já muito antigas de desenvolvimento industrial com a Defesa Nacional e tinha por objetivo fortalecer a base industrial de defesa por meio de ações voltadas para a diminuição progressiva da dependência externa, como incentivos tributários, incentivos à utilização de produtos nacionais, promoção do desenvolvimento tecnológico e da exportação de produtos de defesa. Existia a necessidade para além de uma revitalização, esta foi necessária para se investir mais em recursos tecnológicos e diminuir a sujeição de produtos estrangeiros, gasto que poderia ter sido evitado se houvesse prosseguido os

investimentos das décadas de 1970 e 1980. Estes incentivos foram primordiais para alavancar a produção, dar vida às pesquisas necessárias para modernização e desenvolver a promoção para a exportação, já que todo este poderio passou por um processo regulatório, não apenas regido pelo Estado, mas com a participação das mais diversas esferas interessadas na ação. A indústria nacional se tornou, dessa forma, mais competitiva e avançada, o que a fez poder concorrer com mercados externos já consolidados e mesmo assim, ter seu espaço conquistado e ter prestígio, abrindo fábricas e escritórios na América do Norte e Europa.

As principais estratégias do PNID consistem em:

- (1) Consolidar uma legislação federal que fomente a compra de bens e serviços produzidos no País (“Compre Brasil”);
- (2) Reduzir a carga tributária incidente sobre os segmentos industriais de defesa, visando neutralizar as condições assimétricas de oferta de outros países (no preço, nas formas de pagamento, nas pressões comerciais, etc.);
- (3) Aprovar legislação federal que atribua caráter “impositivo” às despesas militares previstas no Orçamento Geral da União (OGU); e
- (4) Encaminhar ao Congresso Nacional o Projeto de Lei Complementar que conceitua “produtos estratégicos” e “empresas estratégicas”, estabelece regras para a aquisição desses produtos e atribui diretrizes para a capacitação dessas empresas.

(MAGALHÃES, p. 29, 2016)

As estratégias do PNID são todas voltadas à industrialização nacional de material bélico, assim como ocorreu com outras áreas no governo no período. Em muitas embaixadas em mercados considerados estratégicas e potenciais compradores para o Brasil houve intensa propaganda favorável aos produtos aqui produzidos (“*made in Brazil*”), devido ao seu valor competitivo de mercado, meios de pagamento e aqueles com tradição de exportar este tipo de materiais, a exemplo dos países do Oriente Médio, com um grande histórico nesta espécie de negociação com o país. Porém, o ponto considerado importante para todo este projeto ter atingido sucesso foi reduzir a carga tributária, o que ajudou no valor das exportações, dando vantagens competitivas ao Brasil frente à concorrência. No modelo de regras para aquisição desses produtos, como mencionado na estratégia 4 do PNID, possíveis aquisições de empresas brasileiras por estrangeiras dariam a contrapartida de um contrato de compensação (conhecido também por *off set*), onde empresas nacionais

receberiam capacitação tecnológica internacional como equivalência para dar continuidade no processo de modernização em termos de tecnologia.

Neste capítulo como observado, temos o histórico da indústria de defesa brasileira, a partir de seu surgimento e desenvolvimento ao decorrer dos anos e governos vigentes. Assim como leis e decretos essenciais para seu crescimento. A seguir, veremos o seu desenrolar a partir do século XXI.

3. O COMÉRCIO DE ARMAS

Neste capítulo, proporemos uma análise do comércio de armas no Brasil atual, à luz das transformações anteriormente abordadas na indústria de defesa,

Como exposto anteriormente, houve uma brusca queda de investimentos na indústria bélica nacional no fim do século XX, o que resultou em seu desmantelamento e retorno à dependência de importações de material bélico. Este fenômeno não é exclusivamente brasileiro. O fim da Guerra Fria diminuiu os gastos militares em escala global. Nesse sentido, em torno do processo de revitalizar a indústria, muito se questionava acerca da importância e necessidade de exportar o material produzido em solo nacional. Uma das respostas do ex-presidente da Associação Brasileira das Indústrias de Material de Defesa e Segurança (ABIMDE) Roberto Carvalho foi:

“Infelizmente nós não somos americanos, nós não temos a capacidade de ter quatrocentos bilhões de orçamento para as Forças Armadas. Enquanto não houver dentro do país um orçamento anual previsto, impositivo, e que não vai ser contingenciado, a vida das empresas vai depender das exportações.”

(MAGALHÃES, p. 46, 2016)

Este discurso traz à tona uma percepção persistente nas empresas do setor: o impacto do mercado doméstico é pequeno diante da rentabilidade das exportações nos balancetes apresentados e na fatia que vêm conquistando dentro do PIB. O então presidente da IMBEL diz “A companhia não sobreviveria sem as exportações. A participação do mercado externo no faturamento é de 60%” (MAGALHÃES, p. 198, 2016), enquanto o ex-presidente da AVIBRÁS, João Verdi (2007), enfatiza: “se não fosse as exportações, a AVIBRÁS teria fechado”. Tendo em vista a demanda interna insuficiente, a saída foi encontrada pelas companhias foi a exportação, elevando parte significativa do lucro das mesmas.

Em 1988, Christian Catrina lança o livro “*Arms Transfers and Dependence*” onde cita a dependência das exportações como fator decisivo do mercado. O livro traz três argumentos utilizados com frequência para salvaguardar a indispensável promoção por meio do Estado às exportações do material de defesa, são elas:

1) as exportações de material bélico produzem significativo impacto no comércio exterior e no PIB: como ocorre com produtos de alto valor agregado, as vendas externas de armas contribuem para o balanço de pagamentos e para o crescimento econômico;

2) exportar armas gera empregos: as encomendas externas criam e mantêm empregos na indústria de armas;

3) impacto na viabilidade setorial da Indústria de Defesa: por meio das exportações, os gastos com P&D podem ser ressarcidos e a produção estendida, resultando num baixo custo unitário do produto de defesa e também diminuindo os custos de aquisição para propósitos domésticos. Na ausência de exportação de armas, o preço da unidade pode aumentar a tal ponto que a produção doméstica de armas poderia se tornar inviável. Portanto, a diferença entre exportar e não exportar armas pode, ao mesmo tempo, ser a diferença entre sustentar ou não uma base industrial de defesa.

(CATRINA, p. 233, 1988)

Os primeiros argumentos nos remetem a efeitos positivos da economia em seu amplo sentido, devido ao estímulo por parte das exportações, porém estes fatores são questionados pelo autor. Para ele, estas exportações e sua importância podem ser medidas ao comparar-se com o PIB do Estado os seus destinos de vendas. Nas nações com grande histórico deste tipo de movimentação, geralmente representam um valor simbólico. Por exemplo, entre os anos de 1963 a 1985, para União Soviética e França, os dois maiores exportadores da época tinham valor referente a 1% do PIB, enquanto Reino Unido detinha 0,5% e Estados Unidos 0,3%. Para Catrina, este fenômeno também se aplica ao caso brasileiro, o país em seu maior ano de vendas de armamento leve (2010), correspondem a 0,4 do PIB, mas isto se encaixamos o Brasil aos moldes de argumento da *Stockholm International Peace Research Institute* (SIPRI), pois se pegarmos os dados da *U.S. Arms Control Disarmament Agency* (ACDA) estes dados crescem, como por exemplo, em menos de dez anos, a receita desta área cresceu de 0% a 1,5% (Catrina, p. 233, 1998).

Já quanto ao terceiro e último argumento, Catrina diz ser superficial e especulativo. A quantidade de pessoas trabalhando para a indústria bélica nacional é de difícil mensuração, visto que as mesmas pessoas podem trabalhar em projetos civis ou militares e para consumo doméstico e internacional. Estes empregos são importantes, ainda que atendam a uma parcela pequena da população. Em relação aos expressivos números relacionados à exportação de material para indústria de defesa, não podemos tê-los como irrelevantes com base no PIB. Embora sua

porcentagem seja pequena, em termos financeiros pode render altos valores e mostrar um caminho viável a um setor que pretende expandir suas companhias ao redor do país (como ocorre em Anápolis, onde a partir de 2019 haverá empresas do mercado bélico montando novos escritórios e fábricas nesta cidade no estado de Goiás (MINISTÉRIO DA DEFESA, 2018).

Em termos de principais compradores de armas brasileiras, a Ásia e África aparecem com destaque. Países do Oriente Médio que um dia foram principais importadores de material bélico pesado hoje se posicionam entre compradores de peças de reposição de artilharia pesada, caso da Arábia Saudita. A consolidação do Brasil no mercado internacional fez aumentar o interesse na América Latina. A Colômbia e Equador, grandes importadores de tecnologia brasileira, têm investido quantias significativas ao longo dos anos, e o Chile tem aumentado sua importância dentro desta balança comercial. Essa abertura de mercado é bem vista e bem-vinda, na medida em que o Brasil pode se posicionar como grande liderança na área dentro do próprio MERCOSUL e na esfera da América Latina. Tamanha importância não passou despercebida, no contexto da criação do Conselho de Defesa Sul-americano (CDS) (2008), recebida com boas expectativas das empresas e militares de oportuna expansão dos negócios num comércio ainda dominado pela indústria estadunidense.

O levantamento de 2012 da *Small Arms Survey* estima a transição autorizada de armamento leve em US\$ 8,5 bilhões anuais. Munições para armas pequenas e armamentos leves respondem por cerca de metade do total (US\$ 4,266 bilhões), seguida das armas de pequeno porte (US\$ 1,662 bilhões), peças (US\$ 1,428 bilhões), armas leves (US\$ 811 milhões) e acessórios (US\$ 350 milhões) (MAGALHÃES, p. 70, 2016). De acordo com o relatório de 2014, o comércio mundial de armas pequenas e leves quase duplicou entre 2001 e 2011 (de US\$ 2,38 bilhões para US\$ 4,634 bilhões). Nesse contexto, a categoria que mais cresceu neste período foi a de munição para armas pequenas (205% de 2001 a 2011). (Small Arms Survey 2014). A seguir, podemos analisar os dez maiores exportadores de material em 2012, os quais movimentaram pelo menos US\$ 100 milhões ao ano:

| Exportadores | US\$ (Milhões)** | Tipo de armas pequenas e leves exportadas por valor decrescente |
|------------------|------------------|---|
| EUA | 935 | Munições para armas pequenas, armas de fogo militares, espingardas esportiva e de caça, revólveres e pistolas, lançadores de foguetes e granadas, partes e acessórios de espingardas e rifles, cartucho de espingardas, partes e acessórios para espingardas e rifles, cartuchos de espingarda, peças e acessórios para revólveres e pistola. |
| Itália | 544 | Espingardas esportivas e de caça, revólveres e pistolas, cartuchos de espingarda, peças e acessórios de revólveres e pistolas, peças e acessórios de espingardas e rifles, munição para armas pequenas, armas de fogo militares. |
| Alemanha | 472 | Munições para armas pequenas, revólveres e pistolas, rifles esportivos e de caça, peças e acessórios de espingardas e rifles, espingardas esportivas e de caça, armas de fogo militares, lançadores de foguetes e granadas, peças e acessórios de revólveres e pistolas, cartuchos de espingarda. |
| Brasil | 374 | Revolveres e pistolas, cartuchos de espingarda, munições para armas pequenas, rifles para caça e esporte, espingardas esportivas e de caça, partes e acessórios de pistas e revólveres. |
| Áustria | 293 | Revólveres e pistolas, partes e acessórios de revólveres e pistolas, rifles esportivos e de caça, partes e acessórios para espingardas e rifles. |
| Coréia do Sul | 275 | Munições para armas pequenas, cartucho de espingardas, peças e acessórios de revólveres e pistolas, armas de fogo militares. |
| Rússia | 181 | Munições para armas pequenas, espingardas esportiva e de caça, rifles esportivos e de caça, cartucho de espingardas, armas de fogo militares, revólveres e pistolas. |
| China | 150 | Armas de fogo militares, cartuchos de espingarda, peças e acessórios de espingardas e rifles, espingardas esportivas e de caça, munições para armas pequenas, revólveres e pistolas, rifle esportivo e de caça, lançadores de foguetes e granadas. |
| Bélgica | 140 | Rifles esportivos e de caça, partes e acessórios de revólveres e pistolas, partes e acessórios de espingardas e rifles. |
| República Tcheca | 136 | Munições para armas pequenas, revólveres e pistolas, rifles esportivos e de caça, peças e acessórios de revólveres e pistolas, cartuchos de espingarda, peças e acessórios de espingardas e rifles, espingardas esportivas e de caça. |
| Turquia | 132 | Espingardas esportiva e de caça, revolveres e pistolas, peças e acessórios para espingardas e rifles, cartucho de espingardas. |

Tabela elaborada pelo autor. Fonte: *Small Arms Survey* *Valor estimado com base no *UN Comtrade*

Tabela 1: Maiores exportadores de armas no mundo:
Fonte: MAGALHÃES, 2016, p.71.

Quando analisado comparado o período entre 2001 a 2012, há o aumento da oferta global de armamento leve, no seio do qual figura o crescimento brasileiro em termos de exportação. O que mais impressiona é o quantitativo percentual, aumento este que posiciona o país com o maior índice de avanço em comparação com os cinco primeiros da lista. A clientela brasileira avolumou-se em cerca de 295% de 2001 (US\$ 95 milhões) a 2012 (US\$ 374 milhões). O armamento leve é de produção barata, fácil manuseio, leve, seu transporte e modo de esconder é também simples. Por estas características, armas leves são mais facilmente desviadas para meios ilícitos e fundamentais para as “novas guerras” (KALDOR, 1995), portanto é necessário trazer informações acerca do posicionamento da política externa brasileira sobre esta temática em específico, pois, alguns materiais brasileiros já foram encontrados em

terrenos conflituosos (LESSING; DREYFUS; PUSENA, p. 76, 2005). Mais adiante, abordaremos as diretrizes do Tratado de Comércio de Armas convencionais (TCA).

| Exportador | Total Exportado 2001-12 (USD Milhão)* | Valor 2001 (US\$ Milhão) | Valor 2012 (US\$ Milhão) | Variação Valor Absoluto 2001-2012 (USD Milhão) | Variação em % 2001-2012 |
|--------------------|---------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--|-------------------------|
| Estados Unidos | 8464 | 603 | 935 | 332 | 55% |
| Itália | 5700 | 323 | 544 | 221 | 68% |
| Alemanha | 4420 | 150 | 472 | 322 | 214% |
| Brasil | 2835 | 95 | 374 | 279 | 295% |
| Áustria | 2049 | 95 | 293 | 198 | 210% |
| Bélgica | 1822 | 271 | 140 | -131 | -48% |
| Suíça | 1440 | 48 | 76 | 28 | 60% |
| Rússia | 1269 | 49 | 181 | 132 | 273% |
| Japão | 1261 | 77 | 106 | 29 | 38% |
| Coréia do Sul | 1143 | 37 | 275 | 238 | 636% |
| Espanha | 1049 | 75 | 89 | 14 | 19% |
| Canadá | 1040 | 64 | 83 | 19 | 29% |
| Rep. Tcheca | 1025 | 64 | 736 | 672 | 113% |
| Turquia | 994 | 23 | 132 | 109 | 467% |
| Israel | 961 | 25 | 89 | 64 | 256% |
| Reino Unido | 949 | 61 | 90 | 29 | 48% |
| China | 777 | 10 | 150 | 140 | 1456% |
| França | 731 | 39 | 53 | 14 | 36% |
| Noruega | 716 | 15 | 129 | 114 | 777% |
| Suécia | 537 | 23 | 48 | 25 | 112% |
| Todos exportadores | 44582 | 2426 | 5057 | 2631 | 108% |

Figura 2: Exportações de armas:
Fonte: MAGALHÃES, 2016, p. 72.

A tabela nos remete aos indicativos da variação absoluta, de crescimento das exportações de armas leves entre os períodos de 2001 a 2012. Nela podemos avaliar a variação ou evolução em porcentagem (%), os valores outrora da balança de exportação, os atuais e soma do total valor exportado, que apontam os maiores crescimentos em países em desenvolvimento, como China, Turquia e Coréia do Sul, e dos desenvolvidos, onde figuram Israel e Noruega.

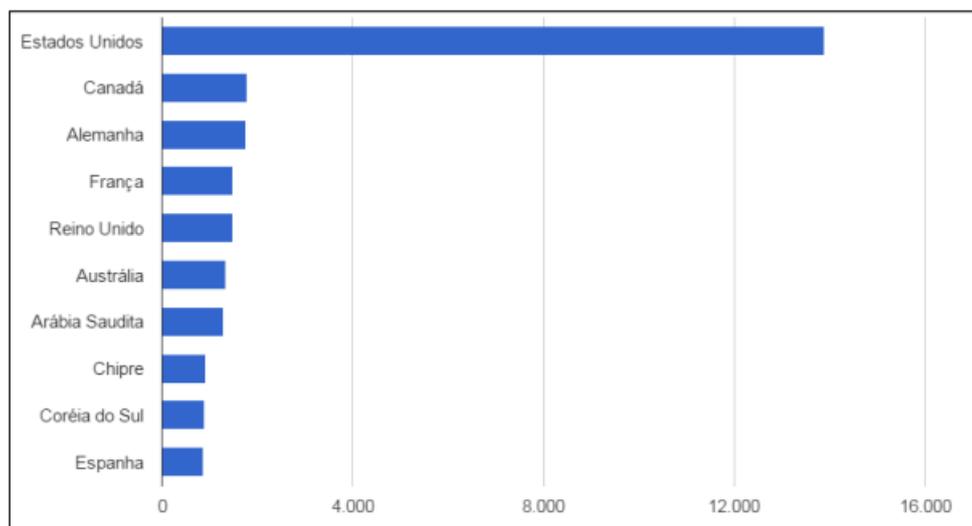


Figura 3: Importadores de matérias bélicos leves.

Fonte: MAGALHÃES, p. 73, 2016.

Já este gráfico nos remonta aos maiores importadores de materiais bélicos leves, onde sua maior destinação é os Estados Unidos. O país tem um grande mercado interno, que por vezes se aproxima das forças armadas, quando tratamos do fator investimento, mercado e aquisição, pois é um dos mercados domésticos mais ativos. Além disso, podemos analisar os maiores compradores de material bélico e sua região, onde figuram a América do Norte e Europa, este gráfico é relacionado ao recorte histórico dos anos de 2001 a 2012. Os EUA, importaram aproximadamente US\$ 13,8 bilhões, cerca de 8 vezes mais que o segundo maior importador, o Canadá (US\$ 1,7 bilhão). No entanto, no decorrer dos 11 anos examinados, os lugares onde houve maior taxa crescimento da demanda por armas pequenas e leves não estavam localizados no Oceano Atlântico”, mas na periferia do sistema internacional, caso da Indonésia (8602%), Paquistão (3789%), Tailândia (558%) e Egito (267%). Estes países não figuram no gráfico, mas demonstram um agressivo avanço em relação a números, ainda que representem um volume modesto frente ao caso estadunidense.

Quando tratamos das maiores exportações brasileiras, elas tendem a suprir parte do mercado estadunidense, como mostra a figura a seguir:



Figura 4: destino das exportações brasileiras de armas:
Fonte: MAGALHÃES, p. 74, 2016.

Porém, não somente os EUA apresenta-se como grande importador, mas também países europeus e latino-americanos. Os dados da presente figura remontam ao período entre 2003 a 2014. Do montante, cerca de 65% é destinado a fins estadunidense, o que realiza o valor de US\$ 1,5 bilhão. A região ocidental europeia é outro importante responsável por absorver parte das exportações brasileiras, eles ficam com aproximadamente 15% do total. Na esfera da América Latina, temos dois países em destaque, Colômbia e Argentina, comprando cerca de 10% do total. Na figura acima, com exceção do mercado latino, pertencente da zona de influência brasileira, as exportações seguem a tendência proposta e descrita acima.

As empresas brasileiras responsáveis pela permanência do país há mais de dez anos entre os cinco maiores exportadores mundiais de armamento leve e pequeno são: Grupo Forja Taurus, Companhia Brasileira de Cartuchos e em menor escala, a Indústria de Material Bélico do Brasil (IMBEL). O Grupo Forja Taurus, é a mais importante empresa de armamentos leves e pequenos da América Latina, e uma das três maiores fabricantes mundiais de armas curtas (pistolas e revólveres), além de suas conhecidas produções de carabinas e metralhadoras. A marca tem reconhecimento internacional, e goza de fama no comércio estadunidense, onde há subsidiária, controlada pela Taurus Holding, que por sua vez, coordena a *Taurus International Manufacturing, Inc.* (TIMI) inaugurada em 1983, esta colaborou pelo

fortalecimento ao posicionamento deste lucrativo mercado de revólveres dos EUA (MAGALHÃES, p. 76, 2016).



Figura 5: Destino da produção da Taurus
Fonte: MAGALHÃES, p. 76, 2016.

A Companhia Brasileira de Cartuchos (CBC) possui controle acionário na Taurus, consagrou-se como a fabricante de armamentos leves de maior desenvolvimento e crescimento no Brasil nos últimos 20 anos. Sua produção é diversificada, havendo divisões para uso civil, policial e militar. Esta fábrica de munições de baixo calibre para revólveres a cargas para canhões, bem como coletes à prova de balas, armas de caça e pressão e carabinas semiautomáticas. Atualmente, a companhia se encontra em terceiro lugar dentre as maiores produtoras de cartucho do mundo, estando atrás da estadunidense *Lake City Army Ammunition Plant (LCAAP)* e da Suíça *RUAG Ammotec*. A expansão da empresa por meio de aquisições nos anos de 1990, foi determinante para alcançar o faturamento de US\$ 3,7 bilhões em 2002 e obteve sua venda líquida em US\$ 49,9 milhões. Neste ano, as exportações representaram 34%, as vendas no mercado civil brasileiro corresponderam a 29% e para as vendas policiais e forças armadas brasileiras representaram 37%. Em meados de 2006 houve pressão para uma maior presença internacional nas vendas da companhia, e no mesmo ano, a empresa chegou a marca de US\$ 6,7 milhões de lucro, e suas vendas líquidas chegaram a US\$ 109,6 milhões, as exportações tornou a principal fonte de renda da companhia (MAGALHÃES, p. 78, 2016)

Tabela 5 – As maiores empresas mundiais de munições (2012)

| Empresa | País | Unidades Produtivas | Receita (US\$ milhões) | Funcionários ⁽¹⁾ |
|--|---------------|---|------------------------|-----------------------------|
| Lake City Army Ammunition Plant (LCAAP) ⁽²⁾ | EUA | EUA | 645 | 5.800 |
| RUAG Ammotec ⁽³⁾ | Suíça | Suíça, Alemanha, Áustria, França, Reino Unido, Bélgica, Suécia, Hungria e EUA | 368 | 1.790 |
| CBC | Brasil | Brasil, Alemanha e República Tcheca | 247 | 3.000⁽⁴⁾ |
| Prvi Partizan | Rússia | Rússia | 60 | 890 |

(1) Dados estimados.

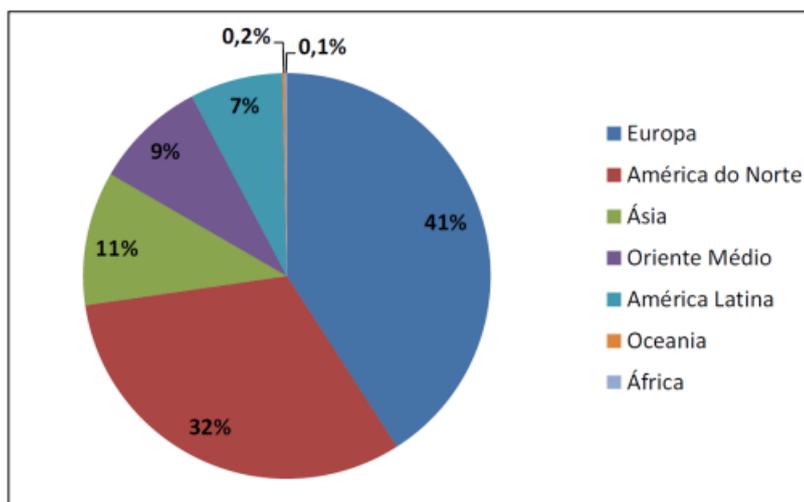
(2) A unidade produtiva é de propriedade do Exército dos EUA, sendo operada pelo grupo aeroespacial e de defesa ATK, cujo faturamento total foi de US\$ 4.613 milhões.

Fonte: Ferreira, 2012

Figura 6: As maiores empresas mundiais de munições (2012)

Fonte: FERREIRA, 2012, p. 78.

O gráfico a seguir, mostra o nicho de mercado da CBC, onde a maior destinação de seus produtos é para a Europa e para a equipar as Forças Armadas, por exemplo a de países nórdicos, Holanda, França, Alemanha, OTAN e exército dos EUA. Por estes motivos, a CBC expandiu suas unidades de produção, para poder atender melhor a consumidores na Europa e Ásia, com um centro de distribuição na cidade alemã de Hamburgo, estrategicamente pensado na zona franca portuária, este centro distribui munição civil e policial para os lugares já mencionados. Para tal, foi necessário adquirir a empresa de munições alemã MEN e logo após dois anos, outra fabricante foi obtida, desta vez a Tcheca Sellier & Bellot (MAGALHÃES, p. 79, 2016).



Fonte: FERREIRA, 2014.¹⁷⁹

Figura 7: Exportações CBC.
Fonte: FERREIRA, 2014, p. 79.

A estatal IMBEL, ao contrário das outras duas empresas, não tem forte presença internacional. Esta companhia tem suas produções voltadas a equipamento pesado, como por exemplo: munições pesadas e seus insumos, granadas para morteiros e componentes para mísseis e foguetes, e seu principal cliente ainda segue sendo o mesmo, o exército brasileiro. A *Small Arms Survey* de 2002 mostra o mercado de armas da IMBEL, que exportou para EUA cerca de mais de 90% da produção, seguido pelo Paraguai com 3%.

No que tange a períodos de grande expressão do mercado conquistado pelo Brasil, temos uma tendência crescente no segundo governo Lula, muito pela diplomacia, busca de novos mercados e cooperações importantes e estratégicas as quais renderam ao país parcerias comerciais fortes. Tudo culminou também no reaquecimento do setor, onde a busca e demanda internacional aumenta e há uma multiplicação nas porcentagens relacionadas em relação aos demais presidentes, como mostra o gráfico abaixo:

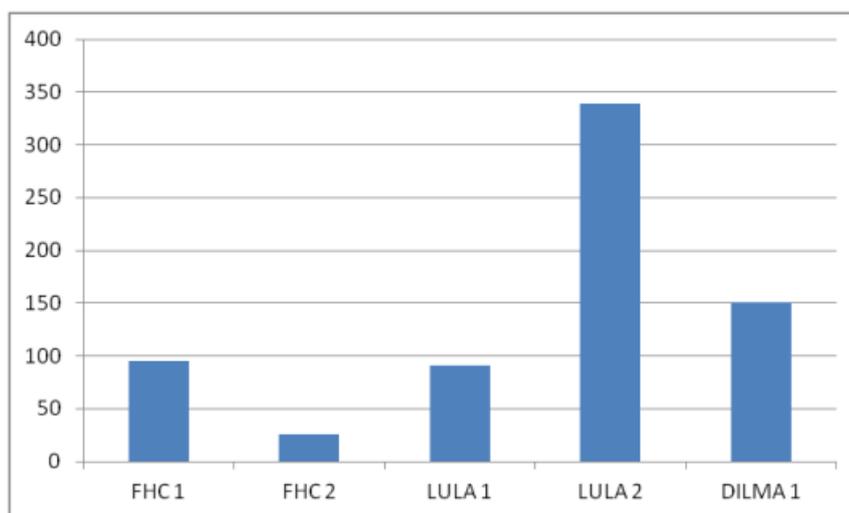


Figura 8: Exportações de material de defesa:
Fonte: ALMADSTER, 2016, p. 82.

Se analisarmos o período entre FHC e Lula, pode-se notar crescimento de 310% nas exportações. E mesmo que o primeiro mandato de Dilma tenha se mostrado fraco no comércio comparado ao último da era Lula (2007 – 2010), este ainda foi capaz de exportar cerca de 44% a mais que os dois de FHC. Em relação à ampliação do comércio brasileiro, como já investigado, o país teve evolução de 295% em exportações entre os anos de 2001 a 2012.

Podemos analisar a partir do conteúdo exposto que as exportações deste setor necessitam de incentivo governamental. Boa parte destas empresas serem nacionais e precisarem de políticas que as desenvolvam tecnologicamente, dado isto, vemos também um fenômeno de intensificação no aumento de exportações quando há um investimento por parte do Estado, afinal, é um setor de importância para o governo, mas isto muda quando falamos de orientação partidária.

3.1 O TCA E O POSICIONAMENTO BRASILEIRO

O Tratado de Comércio de Armas convencionais (TCA) foi elaborado pela equipe do vencedor do Prêmio Nobel da Paz, o ex-presidente da Costa Rica Oscar Arias, o qual iniciou a militância pela organização de um tratado com finalidade de regulamentação do comércio de armas, com apoio das mais diversas instituições e pela sociedade civil. Em 2006, a Assembleia Geral (AG) da Organização das Nações

Unidas (ONU) aprovou a resolução A/RES/61/89, conhecida por “*towards an arms trade treaty*”, pela qual foi solicitada a reunião entre os Estados membros para agregar os pontos de vista sobre a probabilidade de fundação sobre “*a comprehensive, legally binding instrument establishing common international standards for the import, export and transfer of conventional arms*” (MAGALHÃES, 2016, p.169).

Na mesma resolução (não assinada pelos EUA), foi também pedida a criação de um “grupo de peritos governamentais” para o exame das condições enviadas pelos Estados, para a recomendação de como seria a base regulatória do tratado. Dos encontros entre os meses de fevereiro e agosto, o grupo assinala o trabalho no relatório A/63/334, apresentado na terceira sessão (2008-2009) da AG. Logo após a aprovação da A/RES/64/48, é lançada uma convocatória para em 2012, se criar um comitê preparatório, responsável por recomendações e elementos necessários para criar “um instrumento juridicamente vinculativo, eficaz e equilibrado, contendo, no mais elevado nível possível, normas internacionais comuns para a transferência de armas convencionais” (MAGALHÃES, p. 1712016), estes resultados foram e apresentado na 66° sessão da AG.

A aprovação do tratado foi recebida com bons olhos pela comunidade internacional. Para o então secretário-geral da ONU na época, Ban Ki-Moon, este trata-se de uma reafirmação dos direitos humanos e uma grande vitória, aos povos e aos Estados signatários (MAGALHÃES, p. 171, 2016). E para o Comitê Internacional da Cruz Vermelha (CICV), é a resposta digna para o progresso histórico afim de minimizar o impacto do sofrimento humano decorrente da indiscriminada e livre circulação de armas, e um significativo avanço para evitar as violações de direitos humanos nas mais diversas esferas de um conflito armado (MAGALHÃES, p. 171, 2016). Assinaram o TCA 130 países e 70 o ratificaram, recebendo notável adesão da comunidade internacional, incluindo o Brasil.

Houve total comprometimento brasileiro sobre o tratado em seus primeiros momentos. O país colaborou ativamente na regulamentação que, para a diplomacia, deveria acontecer no âmbito da ONU, a fim de que houvesse uma maior adesão e colaboração. Essa preocupação do país se deveu a processos paralelos surgidos nos sete anos de elaboração do TCA, como as convenções de Ottawa e Oslo, onde a primeira visava à proibição de uso, produção, estocagem e transferência de minas

antipessoais e sobre a destruição das mesmas, a segunda convenção é mais para complementar a primeira e pretende erradicar a produção, estocagem, uso e transferência de munições *cluster*. O Brasil foi signatário apenas da primeira convenção. O país não assinou a segunda por ser um dos grandes produtores deste tipo de armamento. Os maiores importadores do Brasil eram Irã, Iraque e Arábia Saudita. A última exportação brasileira desses materiais ocorreu há oito anos, com destino à Malásia. A empresa com maior produção é a Avibrás, seguida por Britanite, Ares e Target (MAGALHÃES, p. 173, 2016).

O posicionamento brasileiro perante o TCA foi árduo, dado os comportamentos conflitantes do Ministério das Relações Exteriores (MRE) e MD. Este último emitiu memorandos mostrando sua contrariedade à assinatura tratado. O MD era contra a criação de um instrumento juridicamente vinculante; e

1) “deveria caber a cada Estado a análise quanto à adequação de cada operação de venda/compra de armamentos sem submissão a aprovação prévia de organismo controlador externo” e “deveria ser analisada a possibilidade de que se admitisse apenas a discussão, no âmbito da ONU, de um instrumento exclusivamente político, um “Código de Conduta” sobre a transferência de Armas Convencionais”.

2) o TCA deveria controlar “exclusivamente as armas pequenas (revólveres, pistolas semiautomáticas, fuzis, carabinas, metralhadoras de mão e metralhadoras leves), incluindo as respectivas munições, pois são as transações envolvendo tais itens as principais responsáveis pelo abastecimento de grupos terroristas, organizações criminosas e grupos armados envolvidos em conflitos internos”

(MAGALHÃES, p. 177, 2016)

A grande problemática acerca do tratado para o MD era seu caráter “limitador, intrusivo e prejudicial” (WELFER, p. 35, 2014), onde o temor era o TCA tomar rumos diferente do proposto, como “mais uma lei (sic) obedecida pelos regulares e não cumprida pelos irregulares, podendo trazer prejuízos às Forças e às indústrias nacionais” (MAGALHÃES, p. 177, 2016). Para ambos os lados, o tratado ainda era nebuloso sobre sua real finalidade e por ainda não haver um texto oficial sobre, as dúvidas eram ainda maiores. Para o MD, por ter um escopo influenciado por ONGs, não deveria ser assinado pelo Brasil, onde o mesmo defendia o artigo 51 da carta da ONU onde diz que:

“Nada na presente Carta prejudicará o direito inerente de legítima defesa individual ou coletiva no caso de ocorrer um ataque armado

contra um Membro das Nações Unidas, até que o Conselho de Segurança tenha tomado as medidas necessárias para a manutenção da paz e da segurança internacionais”

(MAGALHÃES, p. 177, 2016)

O ponto de encontro do alinhamento para a assinatura do acordo foi quando se percebeu que o tratado seguiria o mesmo escopo das leis vigentes no Brasil, onde o processo de transferência, comprador, vendedor, como, quando e o *end user*, seria regulado em estâncias nacionais e internacionais, o que não seria mais um problema em celebrar o acordo.

Ao fim de março de 2013, foi publicado o texto final sobre o TCA e o Brasil assinalou seu voto favorável, e foi um dos primeiros a celebrar o acordo. Porém, isto contrasta com o moroso trâmite doméstico para a ratificação do mesmo. Após a condução do processo de tradução por meio do Itamaraty, a então presidente Dilma, envia a carta para o Congresso Nacional em novembro de 2014 para a tramitação com urgência para ratificá-lo. Esta foi uma iniciativa da Presidência, para maior agilidade do mesmo. A implementação doméstica seria realizada por meio de políticas estatais dos membros, pois o Estado goza de prerrogativa soberana no trato em estabelecer leis e normas para possibilitar o cumprimento das obrigações existentes no tratado. Na primeira conferência pós assinatura, a delegação brasileira professa o seguinte em seu discurso: “although a few changes in our legislation will be necessary after ratification, the spirit of the TCA is already incorporated into our day-to-day practice” (MAGALHÃES, p. 184, 2016), em alusão aos trâmites legais que ocorrem em partes das indústrias e pela legislação brasileira, como já mencionado.

Todos os procedimentos são executados pelo país, porém, há a ausência de um órgão regulador, onde neste caso necessita a oficialização de uma instituição já existente, no caso a Política Nacional de Exportação de Material de Emprego Militar (PNEMEM), organismo este formulado em 1974, por um “acordo de cavalheiros”, existente até os dias atuais, funciona como ferramenta para o exame das normas vigentes, porém, necessita de homologação para cumprir os mecanismos de controle exigidos pelo TCA, como parte de adesão ao acordo.

Uma das maiores preocupações brasileiras era sobre o sigilo de seus compradores, afinal, há muitos países com quem o Estado brasileiro negocia que poderiam trazer eventuais mal-estar diplomático devido ao caráter destas

negociações. O TCA ocorreu dentro das expectativas brasileiras, por ainda manter brechas oportunas aos Estados membros de poder encontrar meios de seguir com seus projetos de modo sigiloso, pois o tratado não reivindica tornar pública estas decisões no âmbito doméstico, apenas ao corpo executivo frente ao acordo para fins de análise e julgar se há implemento efetivo do proposto. E em conjunto a isto, o apresentado acordo não tem intuito parar a indústria bélica nacional, mas normalizar o ato desta. Associado a isto, o comportamento da delegação brasileira propõe maior atuação bilateral, entre o Ministério da Defesa e pelo Ministério das Relações Exteriores, com intenção de superar os desentendimentos outrora mencionados. Atualmente o acordo encontra-se ratificado, com data de 3 de julho de 2018, reafirmando o compromisso brasileiro de combater o tráfico internacional de armas, por meios jurídicos legítimos e defender os direitos humanos como projetado.

4. ANÁLISE DE CONJUNTURA

Neste capítulo apresentamos uma breve análise de conjuntura abordando possíveis impactos para a indústria de defesa a partir da posse do novo Presidente da República em janeiro de 2019.

Com a eleição de Jair Bolsonaro em outubro de 2018, o mercado de armas tem crescido nas bolsas de valores do Brasil e do exterior (BOLSA DE VALORES 2018). Diversas empresas cresceram, como foi o caso da Taurus, que teve um aumento de 140% no valor de suas ações após a ascensão do ex-capitão do Exército na disputa presidencial. Muito dessa valorização se deve pelo discurso do presidente eleito em abrandar o Estatuto do Desarmamento, em reequipar as polícias e Força Armadas e, visando este mercado, as empresas do setor se apoiaram nele enquanto candidato com fins de dominação do comércio doméstico caso haja tal flexibilização da lei. O que torna todo este cenário incerto para companhias brasileiras, pela postura do governo em abrir o comércio para empresas estrangeiras (PLANO DE GOVERNO BOLSONARO 2018), o que aumentaria a competição no mercado doméstico.

O presidente eleito visa maior abertura econômica e já se pronunciou favorável a uma abertura também da área de defesa, o que pode ter como consequência uma perda de espaço nacional nas vendas, caso se concretize a desburocratização do Estatuto do Desarmamento (lei nº 10826/03), o qual concede aval apenas aos órgãos de segurança pública, Forças Armadas, guardas municipais, portuárias e prisionais, agentes de segurança e poder judiciário, auditores fiscais da receita federal e do trabalho, e empresas de segurança. Dentre os civis, podem deter o porte apenas caçadores, praticantes de tiro esportivo e pessoas do meio rural, bem como deputados, senadores, membros da Advocacia-Geral da união, agentes de fiscalização do Sistema Nacional do Meio Ambiente (SISNAMA), agentes de segurança socioeducativos e peritos e auxiliares de perícia oficial criminal. A partir disto foram criadas subdivisões do porte: cidadão em geral (ou pessoal); funcional (autoridades); rural (proprietário ou trabalhador rural); de atirador e/ou caçador.

Caso esta lei acima citada venha a ser tornada obsoleta, há empresas interessadas na expansão de seus negócios ao comércio brasileiro, pois além de sua recém abertura, haverá demanda. Isto se mostra a ampliação do campo fabril já

mencionado a cidade de Anápolis, em Goiás, onde existirá um parque industrial voltado para a defesa (MINISTÉRIO DA DEFESA 2017). Algumas empresas já estão se estabelecendo com representações no país, o que pode causar mal-estar com o presidente eleito, por grande parte de seus financiadores serem da base industrial de defesa, e claro, por serem nacionais, tendem a ter preferência por assim estar descrito em lei vigente, nº 8666/93 onde diz:

“A licitação destina-se a garantir a observância do princípio constitucional da isonomia, a seleção da proposta mais vantajosa para a administração e a promoção do desenvolvimento nacional sustentável e será processada e julgada em estrita conformidade com os princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e dos que lhes são correlatos”

(CONSTITUIÇÃO FEDERAL, EMENDA 1993)

Como descrito acima pela lei, por mais que houvesse tal abertura ao mercado, pelos menos as forças de segurança e Forças Armadas, seguiriam comprando os produtos nacionais, pelos princípios descritos na lei e também pelo que descreve no inciso 3º da medida provisória nº 495 de 2010 referente ao desenvolvimento e inovação tecnológica realizados no País, pois há a fomentação destes na BID, logo não haveria necessidade para a importação de produtos. Houve uma situação excepcional nas forças de segurança do estado de São Paulo, onde ocorreu a quebra de monopólio da Taurus e abriu-se um edital para licitação, a companhia a qual oferecesse o menor preço pelos bens seria contemplada com a venda ao Estado, neste caso foi a empresa austríaca Glock (DIÁRIO OFICIAL, 2018). E este fenômeno tende a se estender por outros estados, já que a PM do Distrito Federal também fez aquisições junto a esta companhia no início deste ano, assim como a Polícia Federal e Polícia Rodoviária Federal (DIÁRIO OFICIAL, 2018).

Embora a perda comercial doméstica afete em muito os cofres das indústrias nacionais, estas vivem de exportações, como vimos no capítulo anterior. Mas há o questionamento: e se este mercado não for dominado pelas empresas brasileiras, teríamos um posicionamento internacional tão relevante? O mercado internacional se articula com os mercados internos, pois a principal saída de mercadoria anteriormente era para equipar as forças de segurança nacional. Ao passo da expansão tomada por este mercado, sua credibilidade aumenta e este se beneficia

disto, mas, com a medida governamental por uns já adotados e outros por adotar, isto torna-se um meio difícil em retornar as empresas nacionais, pelo forte lobby destas sob as instituições de segurança e das demais esferas governamentais a se favorecer.

O fomento deste setor ocorreu justamente pelos constantes gastos em material bélico internacional, havendo uma indústria outrora valorizada e com altos investimentos. A proteção via legislação de estímulo às empresas nacionais revela que a indústria brasileira, de fato, necessita do suporte público. Muito do seu desenvolvimento não está finalizado e as firmas são carentes de grandes incentivos para investir em tecnologias, inovação e pesquisa. Uma indústria pujante não se preserva sem estas medidas, muito menos consegue permanecer neste comércio, por ser competitivo, haver muitas opções, custos menores aos seus importadores e outros efeitos da diplomacia referentes ao ramo da defesa e das relações exteriores.

Caso este setor pare de fomentar as empresas nacionais, poderá ser mais um nicho perdido para as estrangeiras, como falado anteriormente, o setor civil poderia facilmente trocar as empresas nacionais pelas estrangeiras, pelo seu valor que poderia chegar ao cliente final com valor abaixo da nacional, pela tecnologia desenvolvida aqui e por toda a tributação consequente desta nacionalização. O preço diferenciado oferecido pelas concorrentes internacionais poderia vir pelos produtos importados para apenas serem montadas no Brasil, deste modo, não influenciando em seu custo de produção baixa em países da Ásia, por exemplo, onde há filiais a fim de baratear sua fabricação, e isto implica ao governo federal impor uma série de taxas a estes produtos importados para apenas serem montados em solo nacional.

Nesta situação, temos artifícios a serem utilizados para haver o controle deste material, como por exemplo, a taxação gradual sobre produtos industrializados, ou mesmo imposto sobre metal produzido em países estrangeiros, já que isto não impediria de grandes montadoras se estabelecerem no país, porém, daria condições sustentáveis de empresas brasileiras se reequiparem de melhor forma e adquirir maior tecnologia e pesquisas sobre as áreas, afinal, é um mercado dependente de constantes evoluções, tantos em âmbitos tecnológicos e de pesquisas, quanto em termos de inovação, como design e usabilidade ao consumidor. As exportadoras do país detêm de fama fora do país, algo bom aos olhos do mercado, principalmente se as críticas positivas vierem de um mercado tão intenso como o estadunidense, devido

a seu grande leque de escolhas, as produções “*made in Brazil*” serem bem vistas e ter certo padrão de qualidade reconhecido.

A problemática central deste setor deixa de ser as licitações e se volta para um mercado doméstico ainda pequeno, mas com possibilidades de expansão, caso haja a abertura do porte para a população. Neste caso, seria uma luta dentro do próprio lobby, pois este não é mais dominado apenas pelas empresas nacionais, mas também pelas grandes montadoras com ideais de ampliação. Este deve ser um ponto de atenção, como já dito, pois se houver de fato a abertura mercadológica com base na flexibilização do porte, este não será a maior renda das empresas, mas, deixará de ser uma área conquistada pelas nacionais. Por acreditar neste plano de abertura de mercado vindo do presidente eleito, isto pode acarretar problemas impensados para as empresas nacionais, como fechamento de escritórios, fechamento fábricas, desvalorização na bolsa de valores e um fortalecimento de empresas não-nacionais, o que interromperia todo um processo a médio prazo de investimentos governamentais do qual atualmente o Brasil se beneficia. A revitalização foi justamente em sentido contrário a todos os pontos manifestados acima: sua implementação foi criada com base na potencialidade mercadológica existente. Uma abertura torna-se danosa a não só empresas, mas ao próprio governo.

Uma aproximação com EUA e Israel está prevista no plano de governo do presidente eleito, assim como uma mudança de embaixada entre as cidades de Tel Aviv e Jerusalém, e este fator também é prejudicial a esta indústria em pleno crescimento de suas atividades e expansões, pois como mostrado no segundo capítulo, os maiores índices de crescimento em parceiros comerciais do país vêm sendo com países do mundo Árabes. Com uma mudança de local de embaixada, isto não só afetaria as relações diplomáticas, mas também laços comerciais importantes ao Brasil, não só na indústria de armas.

O alinhamento com o atual presidente estadunidense já vem ocorrendo por parte do atual governo brasileiro, que já entabulou conversas sobre o ramo da indústria de defesa em uma primeira oportunidade e já se fala sobre outro encontro, para o ano de 2019 (MINISTÉRIO DA DEFESA, 2018). Estes encontros têm como base as importações e exportações deste ramo entre os países, com finalidade de ampliação dos negócios e de benefícios a respeito de cooperação técnica a ambos

Estados. A visita do Ministro da Defesa dos EUA aos órgãos Itamaraty e MD (MINISTÉRIO DA DEFESA, 2018) diz muito sobre o caráter da visita. Por serem duas instituições necessárias para fins de acordos e trabalhos estratégicos, é de total interesse tanto do governo em vigor quanto ao governo futuro, a existência desses laços para manutenção e novas perspectivas vindouras, bem como interesses das companhias trazer ao país seus materiais, assim como há um interesse em Israel para este mesmo propósito, embora todo este contexto seja pensado com muita cautela pelo vice presidente eleito, no sentido de que o Brasil precisa realmente se importar com suas próprias causas, não de terceiros (MOURÃO, 2018).

Neste panorama temos o futuro Ministro da Defesa do Brasil, general da reserva Fernando Azevedo e Silva, que pode se contrapor esta abertura comercial no setor de defesa para o país. Deve-se pensar contudo, as parcerias e cooperações internacionais, em especial com a maior potência militar, pois seu planejamento e visão estratégica são válidos e necessários, a fim de maior conhecimento tático e de ser realizados exercícios militar em conjunto, uma boa oportunidade ao país, porém, em contrapartida para a efetuação deste, pode haver custo alto ao país, ainda mais preocupantes em tempos de crise e necessidade de crescimento e fundos dos quais o país precisa manter.

E neste meio, surgem as embaixadas, com sua grande importância comercial, onde foi sugerido pelo governo Temer estes assuntos junto a potenciais parceiros para alavancar vendas aos já antigos compradores. A relevância deste tópico dentro das embaixadas, nos remete à real consideração que tamanha indústria necessita ter dentro do atual governo como de futuros, pois, independente de razões ideológicas, deve-se concordar com a necessidade de setores consolidados para projetar o país a frente, e de fato, levá-lo a uma situação de ordem e progresso.

Estas decisões devem ser ponderadas, pois o passo de cada escolha efetuada muito pode custar às indústrias nacionais, assim como os povos, à economia, às relações diplomáticas e à própria governabilidade.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com base nos dados analisados, referencial histórico e análise de conjuntura, temos grandes chances de tornar o processo de investimento na indústria bélica nacional em uma cadeia cíclica.

Como vimos ao decorrer deste TCC, há uma gênese da indústria conhecida nos dias atuais, ocorrida ao longo dos anos entre 1970 a 1986, onde há uma ruptura entre o período de redemocratização e apenas retorna no início dos anos 2000, com o então presidente da época, Lula. Com a base indústria de defesa revigorada, há um crescimento relativo das exportações, em relação ao PIB, onde anteriormente havia um déficit relacionado às importações realizadas no período da década de 1990, há uma estabilização dos gastos e em 2010, como mostrado, há um superávit destes produtos. Passa-se então a um desenvolvimento constante dos números positivos relacionado a esta indústria, tornando a mesma competitiva e rentável ao país.

Podemos analisar também sua aquisição de empresas estrangeiras e em campos estratégicos, onde cresce ao patamar atual, de 4º maior exportador mundial e maior força da América Latina. Atrelado a este fator, temos a manutenção de uma política externa pacífica e voltada para uma diplomacia multilateral. Nesse sentido, o presente trabalho reafirma o interesse do país na indústria de defesa como um meio de gerar divisas ao Brasil, e isto se concretiza com a assinatura do TCA, visto que essa idealização diz muito a respeito do Estado, onde mostra a preocupação da diplomacia em não deixar “cair em mãos erradas” armamentos brasileiros e o peso dos direitos humanos durante o governo responsável pela assinatura.

O presidente eleito como mostrado na análise de conjuntura, demonstra apoio aberto à industrialização estrangeira desta área de monopólio 100% brasileira até o momento. O que se mostra extremamente danoso a todo o progresso e esforço outrora executados por governos anteriores, onde podemos concluir que: estamos tendendo a voltar ao mesmo enfraquecimento ocorrido nos anos de 1990, com muito investimento alcançado, e em caso de não acontecer tal enfraquecimento, há riscos de perda dos maiores parceiros comerciais da atualidade, a região do Oriente Médio.

Estes pontos farão parte das análises em trabalhos futuros e nos ficam como reflexão dos tempos vindouros.

6. REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Felipe Pessanha de. “**Relatório anual do estado geral entre os meses de março de 1852 e março de 1853**”. In: ALMEIDA, Felipe Pessanha de A Secretaria de Estado dos Negócios da Guerra. CADERNOS MAPA, n.6, p.24, 2013.

AMORIM JÚNIOR, Wanderley Ferreira. Indústria Bélica Brasileira: Subsídios para uma Avaliação. **Revista Militar de Ciência e Tecnologia**, vol. XVIII, p.103-118, 3o quadrimestre de 2001.

ANGELL, Norman. **A Grande Ilusão**. 1a edição. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2002.

ASANO, C.; NASCIMENTO, J. Armas como política externa: o caso brasileiro. **SUR**, v.12, n.22. p.41-53, dez.2015.

BRASIL. **Lei Nº 8.666**, de 21 de junho de 1993. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L8666cons.htm. Acesso em: 20 de Novembro de 2018.

BRASIL, **Lei Nº 10.826**, de 22 de dezembro de 2003. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2003/L10.826.htm. Acesso em: 20 de Novembro de 2018.

BRASIL. **Decreto Nº 9.493**, de 5 de setembro de 2018. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2018/Decreto/D9493.htm#art2. Acesso em: 20 de Novembro de 2018.

BERNAL-MEZA, Raúl. A política exterior do Brasil: 1990-2002. **RBPI**, vol.45, n.1, p.36-71, Jan-Jun.2002.

BOLSONARO, Jair. **Plano de governo**. Disponível em: <http://www.tse.jus.br/eleicoes/eleicoes-2018/propostas-de-candidatos>. Acesso em: 20 de Novembro de 2018.

DUARTE, Érico Esteves. Poder Militar, Crise Financeira e o Panorama de Segurança Internacional do Século XXI. **Austral**, v.2., n.3., p.11-45, Jan-Jun 2013.

GOBO, Karla Lisandra. **Década de 1970: a política externa e o papel do Itamaraty**. 2007. 125 f. Dissertação (Mestrado em Ciência Política) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

HERZ, John. **Political Realism and Political Idealism: A Study in Theories and Realities**. 3a Edição. Chicago: University of Chicago Press, 1951.

KEOHANE, R.O.; NYE JR., J. **Power and Interdependence**. 4a edição. Londres: Pearson, 2011.

LOBO, Rodrigo. "Real Fábrica de Pólvora (1808-1821)". In: CAMARGO, A.R.; CABRAL, D. **Guia da Administração Brasileira: Império e Governo Provisório (1822-1891)**. Rio de Janeiro: Arquivo Nacional, p, 138-139, 2017

MAGALHÃES, David Almstadter Mattar de. **A política brasileira de exportação de armas no contexto da revitalização da base industrial de defesa**. 2016. 305 f. Tese (Doutorado em Relações Internacionais) - Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais San Tiago, Dantas, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2016.

MARQUES FILHO, E.A.; DA SILVA, W.G.; NUNES, N.M.S. Indústria Bélica Brasileira e suas Polêmicas Exportações. **Interdisciplinary Link Science Place**, v.4, n.3, p.246-258, Jul-Set.2017.

MISTÉRIO DA DEFESA DO BRASIL. **Comitê do ministério da defesa discute criação de um polo de defesa em Goiás 2018**. Disponível em: <https://www.defesa.gov.br/noticias/46333comit%C3%AAadiscutecria%C3%A7%C3%A3o-de-um-polo-de-defesa-em-goi%C3%A1s>. Acesso em: 20 de Novembro de 2018.

MOREIRA, Alinnie Silvestre. **Liberdade Tutelada: os africanos livres e as relações de trabalho na Fábrica de Pólvora da Estrela/RJ (c. 1831- c.1870)**. 2005. 256 f. Dissertação (Mestrado em História) - – Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2005.

MORGENTHAU, H. **Politics Among Nations: the struggle for power and peace**. 1a edição. Nova York: A.A. Knopf, 1948.

NYE JR., Joseph. **Power in the Global Information Age: from realism to globalization**. 1a edição. Londres: Routledge, 2004.

OLIVEIRA, Sérgio. **Getúlio Vargas Depõe: O Brasil na segunda guerra mundial**. 1a edição. Porto Alegre: Revisão, 1996.

PONDÉ, F.P.A.; TAPAJÓS, V. **Organização e administração do Ministério da Guerra no Império**. 1a edição. Brasília: FUNCEP, 1986.

SALES, Camila Maria Risso. **Relações internacionais e política externa do Brasil nos governos FHC e Lula**. 2007. 156 f. Dissertação (Mestrado em Ciência Política) - Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2007.

SATO, Eiiti. 40 anos de política externa brasileira, 1958-1998: três inflexões. **RBPI**, vol.41, pp.8-28, 1998.

VIZENTINI, Paulo Gilberto Fagundes. O Brasil e o Mundo: a política externa e suas fases. **Ensaio FEE**, v.20, n.1, p.134-154, 1999.

WELFER, Rafael Luciano. **A História da Indústria Militar Brasileira: Organizações, Complexo Industrial e Mercado durante o Século XX**. 2014. 128 p. Trabalho de Conclusão de Curso (Licenciatura em História) - Curso de Licenciatura de História, Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul, Ijuí, 2014.