TEXTO PARA DISCUSSÃO

1963

Brasília, maio de 2014

SUMÁRIO EXECUTIVO

INTERMEDIAÇÃO ESTATAL NAS EXPORTAÇÕES DE EQUIPAMENTOS MILITARES: AS EXPERIÊNCIAS DA RÚSSIA E DA FRANÇA

Rodrigo Fracalossi de Moraes
Técnico de planejamento e pesquisa da Diretoria de Estudos em Relações Econômicas e Políticas Internacionais (Dinte) do Ipea.

O texto analisa as atividades de intermediação estatal nas vendas externas de produtos e serviços de defesa. Tendo em vista que o governo brasileiro pretende criar um arranjo institucional destinado a ampliar a participação do país nesta modalidade de negócios, estudos sobre experiências de outros países quanto ao trato desta questão podem ser fonte de possíveis lições.

No texto, analisam-se as experiências de Rússia e França, identificando-se os interesses estratégicos e as dinâmicas internas que moldam as políticas governamentais para o tema. Ambos possuem instituições dedicadas, no todo ou em parte, às atividades de intermediação estatal nas exportações de equipamentos militares, quais sejam: a Rosoboronexport, na Rússia; e a Direction générale de l'armement (DGA), na França.

A escolha destes dois países decorreu, sobretudo, de dois fatores: o elevado grau de autossuficiência de suas indústrias de defesa, fruto do papel que possuem como garantidoras da autonomia securitária destes países; e a necessidade que ambos possuem em exportar armamentos para manter a viabilidade destas indústrias. A escolha decorreu, também, da existência de grupos domésticos cuja influência política e econômica é consequência da ligação que possuem com a área de defesa.

Do estudo realizado, conclui-se que ambos os países foram capazes de manter, desde os anos 1950, uma participação significativa de seus produtos militares no mercado internacional de armamentos. Este sucesso foi obtido, por um lado, a partir de perfis distintos, tanto das indústrias de defesa quanto das atividades de intermediação estatal, destacando-se o grau mais elevado de centralização existente na Rússia. Há, por outro lado, um elemento comum, o qual parece ser central para o sucesso de ambos, qual seja, a capacidade de oferta de "pacotes" atrativos aos países compradores. Tais "pacotes" abrangem não apenas produtos e serviços de natureza militar, mas incluem, comumente, compensações de natureza política, industrial, comercial, tecnológica e financeira.

Outra conclusão presente no texto é que a existência de uma instituição de Estado dedicada à centralização da intermediação destas vendas traz maior organização à ação estatal, embora não implique, necessariamente, o maior ou o menor "sucesso" desta atividade. Uma entidade deste tipo torna-se relevante apenas na medida em que seja capaz de mobilizar atores – públicos e privados – de forma a ofertar "pacotes" atrativos aos compradores.

Para além da análise das experiências de Rússia e França, buscou-se identificar possíveis mudanças na inserção de produtos militares destes dois países para o futuro próximo. A Rússia tem realizado diversos investimentos em suas Forças Armadas, o que, em tese, reduziria a dependência do país em relação ao mercado externo. A França, diferentemente, tem executado uma política de contenção de gastos em defesa, o que, também em tese, tornaria o país mais dependente do mercado externo.

No anexo do trabalho, apresentam-se, ainda, dois quadros, nos quais as informações contidas no texto são resumidas e onde se busca extrair lições para o Brasil a partir das experiências analisadas.

SUMÁRIO EXECUTIVO