

INTERMEDIACÃO ESTATAL NAS EXPORTAÇÕES DE EQUIPAMENTOS MILITARES: O CASO DA *TRADING* RUSSA ROSOBORONEXPORT*

Rodrigo Fracalossi de Moraes**

RESUMO

Em razão do baixo volume de aquisições de armamentos realizadas pelas Forças Armadas da Rússia a partir do fim da Guerra Fria, o mercado externo tornou-se essencial para a sustentabilidade da indústria de defesa daquele país. Por esse motivo, diversas iniciativas de promoção de produtos militares no exterior passaram a ser realizadas, destacando-se, neste processo, o surgimento da empresa estatal Rosoboronexport, criada em 2000, com o objetivo de centralizar o processo de compra e venda de equipamentos militares. A criação da empresa foi acompanhada de significativa expansão das exportações de armamentos russos. O objetivo deste artigo é analisar o processo de reorganização das vendas de armas russas no exterior desde o fim da Guerra Fria, com ênfase na atuação das agências estatais que realizam as atividades de intermediação dessas vendas. São inferidas algumas lições para o Brasil, tendo em vista a previsão de criação de uma *trading* brasileira dedicada às atividades de compra e venda de armamentos no exterior. A centralização desse processo na Rússia parece ter contribuído efetivamente para a expansão das vendas. Vale ressaltar, contudo, que a Rússia é um caso particular, em função, entre outros aspectos, da dimensão de sua indústria de defesa, das suas instituições políticas e do histórico de suas relações exteriores.

Palavras-chave: Rússia; indústria de defesa; *trading*; Rosoboronexport; transferências de armas; exportações de armas.

STATE BROKERAGE IN ARMS EXPORTS: THE CASE OF THE RUSSIAN TRADING COMPANY ROSOBORONEXPORT

ABSTRACTⁱ

Due to the low volume of weapons purchases made by Russia's Armed Forces from the end of the Cold War on, the foreign market became critical to the feasibility of the country's defense industry. For this reason, several initiatives to promote military products abroad have been conducted since then. Stands out in such a process the establishment, in 2000, of the state company Rosoboronexport, aiming at centralizing the Russian international arms transfers. The creation of the company was accompanied by a significant expansion of Russian arms exports. The aim of this article is to analyze the process of reorganization of Russian arms sales abroad since the end of the Cold War, emphasizing the role of Russian brokerage agencies. It aims also to infer some lessons for the Brazilian government, which intends to create a trading company dedicated to the activities of purchasing and selling arms abroad. The centralization of such process in Russia seems to have effectively contributed to the expansion of sales, but it should also be stressed that Russia is a particular case, for the size of its defense industry, as well as for its particular political institutions and foreign relations' history.

Keywords: Russia; defense industry; *trading*; Rosoboronexport; arms transfers; arms exports.

JEL: F10; F50.

Boletim de Economia e Política Internacional, 14: 61-82 [2013]

* O autor agradece os comentários de André Gustavo Miranda de Pineli Alves, Edison Benedito da Silva Filho, Flávia de Holanda Schmidt, Juliano da Silva Cortinhas, Lenina Pomeranz e Marcelo Colus Sumi, isentando-os de qualquer responsabilidade pelas opiniões e posições expressas neste texto, bem como por eventuais equívocos nele presentes.

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

i. *The versions in English of the abstracts of this series have not been edited by Ipea's publishing department.*

As versões em língua inglesa das sinopses desta coleção não são objeto de revisão pelo Editorial do Ipea.

1 INTRODUÇÃO

A indústria de defesa brasileira passa atualmente por um processo de revitalização, após o ciclo de enfraquecimento experimentado pelo setor a partir do início dos anos 1990. Nesse contexto, algumas empresas nacionais têm logrado ampliar a inserção de seus produtos militares no mercado externo, embora em patamar inferior ao observado entre meados dos anos 1970 e o início dos anos 1990.

No entanto, as transações externas envolvendo equipamentos militares de fabricação nacional ocorrem, em sua maioria, mediante negociações estabelecidas diretamente entre as empresas sediadas no país e seus respectivos clientes, sejam estes governos ou instituições privadas de outros países. Na maior parte dos casos, o envolvimento do governo brasileiro tem alcance limitado, restringindo-se a autorizar ou vetar a celebração dos contratos, conforme os termos da Política Nacional de Exportações de Material de Emprego Militar (Pnemem), de 1974.¹ Esta prática difere daquela adotada por outros países exportadores de equipamentos militares, cujos governos se envolvem diretamente em negócios dessa natureza. Os objetivos são, usualmente: promover negócios externos; facilitar o processo de aquisições; conferir maior segurança jurídica às partes envolvidas em um contrato deste tipo; estreitar relações entre os governos dos países compradores e vendedores; obter apoio eleitoral interno; ou atribuir maior transparência a tais negociações.

A partir da avaliação de que a forma atual de se lidar com a questão no Brasil reduz a potencialidade das vendas externas de equipamentos militares, o governo brasileiro, por meio do Ministério da Defesa (MD), indicou que pretende criar uma *trading* dedicada a negociar exportações e importações de equipamentos militares (Brasil, 2013b).² Frente a essa decisão, analisar experiências de outros países quanto à operação de instituições desse mesmo tipo pode ser útil para se conhecer o contexto político e econômico internacional no qual a *trading* irá atuar, além de antecipar dificuldades a serem enfrentadas e, dentro do possível, inferir algumas lições.

Nesse sentido, o objetivo deste texto é analisar uma das mais importantes e poderosas instituições de intermediação de compras e vendas externas de equipamentos militares. Trata-se da Rosoboronexport State Corporation, empresa estatal russa, criada em 2000 e, atualmente, a única instituição autorizada a intermediar exportações e importações de equipamentos militares naquele país. As atividades de exportação de armamentos russos e, particularmente, as operações conduzidas por esta empresa estão permeadas pelo segredo. Por esta razão, pesquisas sobre o tema esbarram nos elementos do sigilo e da baixa transparência (Sergounin e Subbotin, 1999, p. 4-5; Kassianova, 2006, p. 2; Blank, 2007, p. 9). Contudo, é possível realizar inferências a partir de informações sobre os volumes das exportações de equipamentos militares russos e os processos de reorganização da indústria de defesa daquele país desde o fim da Guerra Fria, assim como pela análise de fontes secundárias.

A escolha do caso russo para este trabalho justifica-se pelos seguintes motivos: *i*) a Rússia é o segundo país no mundo que mais transfere equipamentos militares para o exterior; *ii*) a intermediação de suas exportações e importações é feita por meio de uma *trading*, modelo que possivelmente será adotado no Brasil; *iii*) os principais clientes da Rússia não são integrantes da Organização do Tratado do Atlântico Norte (Otan) ou aliados extra-Otan dos Estados Unidos, perfil semelhante ao dos principais clientes brasileiros desde meados

1. A Pnemem encontra-se em processo de revisão.

2. Em *survey* feito junto a empresas do setor de defesa no Brasil, os respondentes apontaram que a maior dificuldade na busca pelo mercado externo (49,1% de indicações) é o fato de que "governos de outros países auxiliam as empresas de seus respectivos países mais do que o governo brasileiro faz com nossas empresas" (Silva Filho *et al.*, 2013, p. 20).

dos anos 1970; e *iv*) a Rússia atribui maior importância aos aspectos econômicos das vendas de armas do que aos aspectos políticos, perfil igualmente mais próximo ao do Brasil.³

Este texto é dividido em quatro seções, além desta introdução. Na seção 2, discutem-se os efeitos do colapso soviético sobre a indústria de defesa da Rússia, bem como iniciativas do governo de Boris Yeltsin para a criação de agências estatais voltadas à reorganização da indústria bélica nacional e à promoção de exportações de equipamentos russos. Na seção 3, são analisadas as mudanças introduzidas na indústria de defesa e nas formas de se promover produtos bélicos russos no exterior a partir dos mandatos de Vladimir Putin, destacando-se a criação da Rosoboronexport. Na seção 4, analisam-se os principais clientes da Rússia e discutem-se possíveis tendências futuras acerca da inserção dos produtos militares russos no exterior. Na seção 5, dedicada às considerações finais, discutem-se possíveis lições para o Brasil a partir da experiência da Rosoboronexport, destacando-se, contudo, a especificidade do caso russo.⁴

2 A INDÚSTRIA DE DEFESA E AS EXPORTAÇÕES DE ARMAS RUSSAS NO GOVERNO BORIS YELTSIN

A compreensão do papel atualmente desempenhado pelas exportações de armamentos russos e pela Rosoboronexport requer uma breve análise do impacto provocado pelo colapso da União Soviética sobre a indústria de defesa da Rússia.

Ao longo da Guerra Fria, o governo soviético desenvolveu uma ampla indústria de defesa, o que permitiu à União Soviética: *i*) manter quase total autonomia em termos de produção bélica; e *ii*) apoiar Estados e grupos insurgentes estrangeiros por meio de fornecimentos de armas (Kirshin, 1998a, p. 38-39). Algumas estimativas sugerem que o complexo industrial de defesa respondia por cerca de 20% do Produto Interno Bruto (PIB) da União Soviética, bem como absorvia aproximadamente 15% da força de trabalho na indústria (Global Security, [s.d.]a).

No entanto, o fim do conflito bipolar implicou uma ampla desmobilização das estruturas de defesa dos países da Otan e do ex-Pacto de Varsóvia, além de ter conduzido ao abandono de programas de modernização militar nestes mesmos países. Embora tenha atingido também outras grandes nações, esse processo se mostrou mais profundo no caso da Rússia, em razão de o colapso soviético ter levado aquele país a uma sucessão de crises políticas e econômicas, que implicaram uma queda dramática na disponibilidade de recursos públicos. E se estes, em seu conjunto, eram escassos, a disponibilidade para a área de defesa era ainda menor, face à priorização atribuída, pela política orçamentária, ao controle da inflação (Anthony, 1998, p. 35). Nesse cenário, houve forte redução nos gastos militares russos, conforme se observa no gráfico 1.

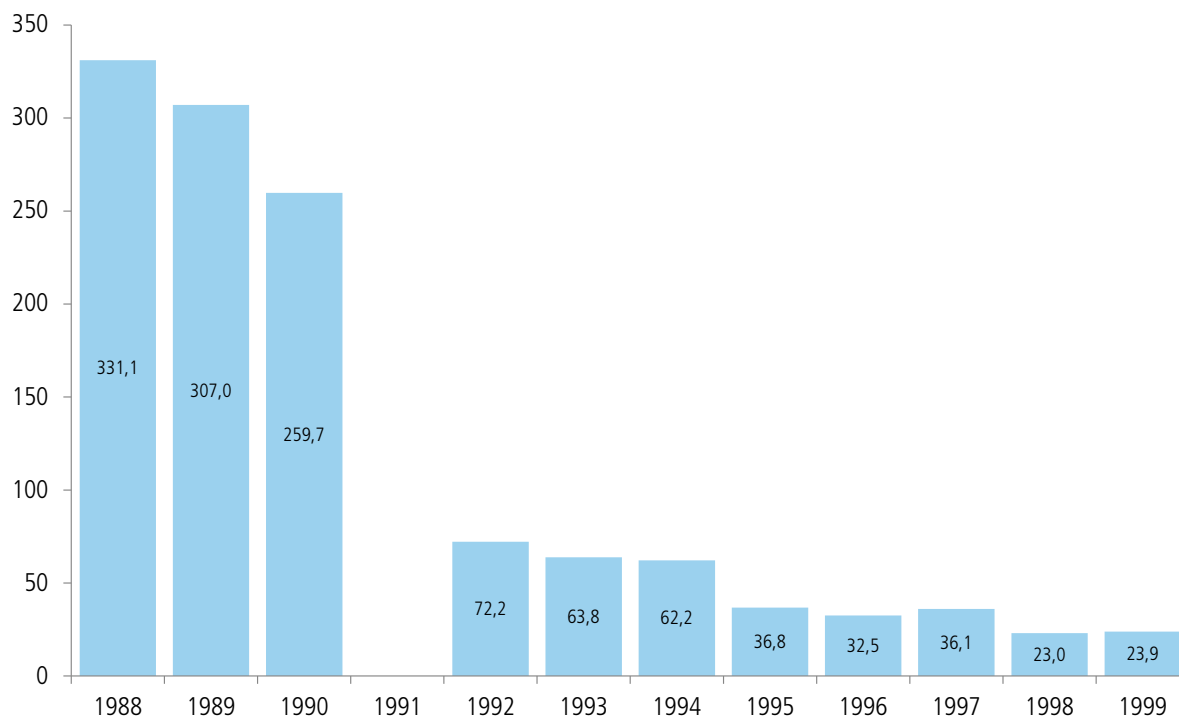
3. Ver Moraes (2012).

4. Embora a Rosoboronexport também se envolva em negócios relacionados à *importação* de equipamentos militares, este não é o foco da instituição, em razão do baixo volume de aquisições externas de armamentos por parte da Rússia. Por esse motivo, este trabalho se dedica a analisar as atividades ligadas à exportação de armamentos na Rússia, muito embora a futura *trading* brasileira do setor provavelmente dedicará parcela de seus esforços às atividades de importação.

GRÁFICO 1

União Soviética e Rússia: gastos militares (1988-1999)

(Em US\$ bilhões constantes de 2011)



Fonte: Stockholm International Peace Research Institute (Sipri).

Elaboração do autor.

Obs.: 1. Não há dados para o ano de 1991.

2. Os gastos das demais ex-repúblicas soviéticas não foram somados aos da Rússia para o período pós-soviético, tendo em vista que isso implicaria mudança apenas marginal na tendência de queda nos gastos.

O gasto militar russo no período 1992-1994 foi, em média, de US\$ 66,1 bilhões, frente a um gasto de US\$ 299,3 bilhões da União Soviética no período 1988-1990 (redução de 77,9%). Mesmo com a queda acentuada entre os dois períodos, a trajetória de diminuição manteve-se ao longo do restante da década de 1990, atingindo, no período 1997-1999, o valor médio de US\$ 27,7 bilhões, 58,1% inferior ao do período 1992-1994 e 90,8% inferior ao do período 1988-1990.⁵ Além disso, os recursos para a defesa (já escassos) não foram direcionados de maneira prioritária para a aquisição de equipamentos, em razão das necessidades de: manter níveis mínimos de treinamento de pessoal; realizar reformas profundas nas Forças Armadas do país; e efetuar operações de natureza diferente daquelas para as quais o país havia se preparado durante a Guerra Fria, particularmente no Azerbaijão, na Moldávia, no Tadjiquistão e na Chechênia (Anthony, 1998, p. 35). Repentinamente, portanto, a indústria de defesa russa se viu privada de grande volume de recursos públicos destinados à aquisição de equipamentos.

O colapso da União Soviética também provocou a desestruturação da indústria de defesa desenvolvida ao longo das décadas anteriores. Embora a Rússia detivesse a maior parte da base industrial de defesa da antiga

5. Parte desta queda poderia, em tese, ser explicada por mudanças na taxa de câmbio entre o rublo e o dólar norte-americano, sobretudo durante e após a crise financeira russa de 1998. No entanto, ao se considerar os mesmos valores em rublos (constantes), a partir de dados do Banco Mundial, embora se observem diferenças em relação aos valores em dólares, a tendência de queda acentuada permanece a mesma.

União Soviética, a dissolução provocou o rompimento de relações de produção entre várias companhias do setor, algumas das quais passaram a estar situadas em países diferentes (Anthony, 1998, p. 13). Ademais, como consequência das perspectivas ruins para a produção industrial de defesa ocorreu uma “fuga de cérebros” do setor, em direção a empresas no exterior ou ao setor privado russo (Global Security, [s.d.]a). Houve, portanto, um rompimento não apenas da *demand*a interna por armamentos mas também da capacidade industrial para sua *oferta*. Acrescenta-se a este processo o fato de que a política industrial militar soviética tinha como um de seus pilares a duplicação de plantas industriais, de forma a se minimizar a possibilidade de interrupção da produção (Global Security, [s.d.]a). Em um cenário de queda na demanda, a existência de plantas duplicadas agravava os problemas relacionados à escala de produção.

Além disso, a indústria de defesa russa sofreu impactos oriundos de mudanças no contexto internacional. Ao longo dos anos 1990, houve queda significativa no volume mundial de importações de equipamentos militares, 36,3% menor no período 1990-1999 em comparação ao período 1980-1989.⁶ Embora isso tenha afetado outros grandes exportadores de equipamentos militares (Estados Unidos, Reino Unido, França, Alemanha, entre outros), a Rússia sofreu de forma mais severa as consequências dessa mudança, pelas seguintes razões: *i*) o fim dos regimes comunistas no Leste Europeu, região de clientes importantes para a União Soviética, levou ao colapso de suas instituições nacionais, provocando uma queda drástica na produção de riqueza e na disponibilidade de recursos públicos, com a consequente diminuição dos gastos em defesa e das importações de equipamentos militares;⁷ *ii*) após a dissolução do Pacto de Varsóvia e o fim dos regimes comunistas, teve início um processo de aproximação/integração entre a Otan e os países do Leste Europeu, o que diminuiu a propensão destes últimos em adquirir armamentos russos (Kobrinakaya e Litavrin, 1998, p. 182-187); *iii*) a política pró-Occidental da Rússia no início dos anos 1990 (particularmente em relação aos Estados Unidos) levou o país a cancelar acordos internacionais (entre os quais o chamado Acordo Criogênico, no início dos anos 1990)⁸ e a aprovar, no Conselho de Segurança das Nações Unidas (CSNU), embargos de armas contra o Iraque e a Líbia, respectivamente, segundo e quarto clientes mais importantes da União Soviética no período 1980-1989;⁹ *iv*) o *status* da Rússia como fornecedora confiável de produtos e tecnologias estratégicas passou a ser questionado, em função da perspectiva de que o país poderia não ser capaz de manter a produção de partes sobressalentes; e *v*) ex-repúblicas soviéticas passaram a se desfazer de parte de seus arsenais, particularmente a Ucrânia e a Bielorrússia, reduzindo o mercado potencial para as armas russas. Estes fatores provocaram, em conjunto, uma queda substancial nas transferências externas de armas do país, conforme se observa no gráfico 2.

As transferências de equipamentos russos, que já atravessavam processo de queda ao longo dos anos 1980, sofreram diminuição ainda mais acentuada nos anos 1990: o acumulado diminuiu 62,5% ao se comparar os períodos 1992-1999 e 1982-1989. Se forem incluídas as demais quatorze ex-repúblicas soviéticas na comparação, o percentual de diminuição foi menor, da ordem de 55,5%. Isso decorreu, especialmente, do volume relativamente alto das transferências de Ucrânia (oitava maior do mundo no período 1992-1999) e Bielorrússia (15^a maior no mesmo período).

6. Fonte: Sipri.

7. Em 1991 e 1992, o PIB de alguns dos países do Leste Europeu diminuiu nos seguintes percentuais (acumulados): Romênia, 20,6%; Eslováquia, 20,3%; Bulgária, 15,1%; Hungria, 14,6%; República Tcheca, 12%; e Polônia, 4,7%. Fonte: Banco Mundial.

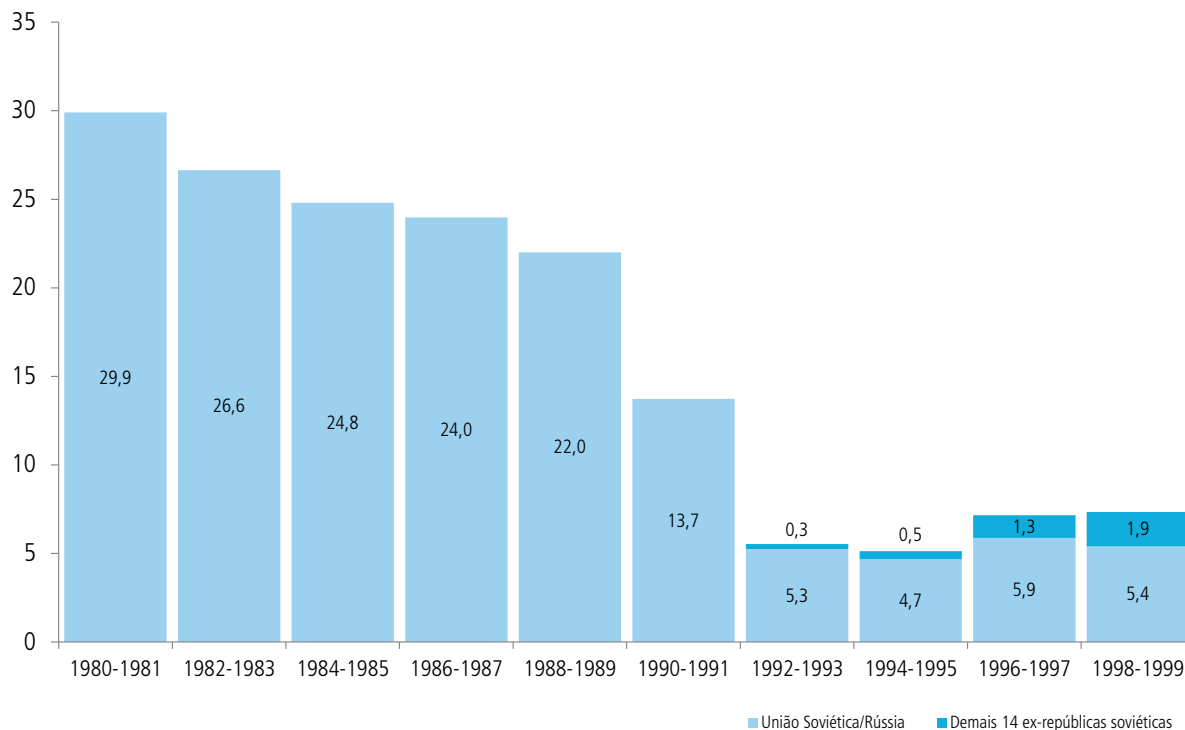
8. A Rússia havia se comprometido a fornecer tecnologia de motores criogênicos de foguetes para a Índia, a serem utilizados em atividades espaciais. No entanto, por pressão norte-americana, o acordo foi cancelado (Ramashandran, 1996, p. 266; Bakshi, 2006, p. 450).

9. Fonte: Sipri.

GRÁFICO 2

Transferências de equipamentos militares da União Soviética, da Rússia e das demais ex-repúblicas soviéticas (1980-1999)

(Média, em US\$ bilhões constantes de 2011)



Fonte: Sipri.

Elaboração do autor.

Obs.: Os dados originais estavam expressos em preços constantes de 1990. Foi feita a atualização até 2011, com base no Consumer Price Index – *All Urban Consumers* (CPI-U) dos Estados Unidos, segundo o qual a inflação no período 1990-2011 foi de 72,1%.

Esse novo contexto, de queda nos gastos militares russos, desorganização da produção industrial de defesa, diminuição na demanda mundial por equipamentos e, particularmente, de redução na demanda por armamentos russos, levou a uma profunda contração da produção de armas no país, a qual se estima ter diminuído 67,5% entre 1991 e 1993 (Denezhkina, 1998, p. 131) e 90% entre 1991 e 1997 (Bystrova, 2011, p. 13). Entre 1991 e 1995, estima-se ainda que o número de trabalhadores do setor tenha diminuído de 6,1 milhões para 2,5 milhões (Sergounin e Subbotin, 1999, p. 5). Isso impôs sobre o Estado russo a necessidade de revisão das políticas de transferência de armamentos da antiga União Soviética e das praticadas nos primeiros anos do governo Yeltsin.

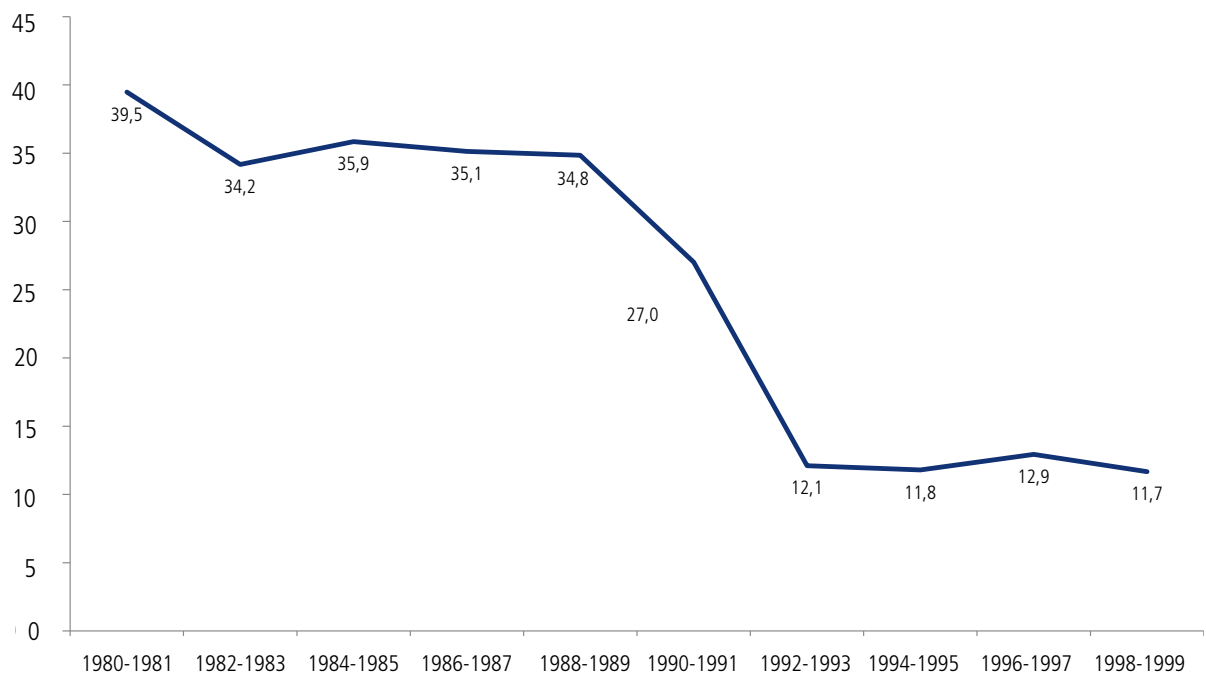
Durante a Guerra Fria, a União Soviética forneceu armas para o exterior baseando-se, em grande medida, em critérios políticos. No entanto, com a queda nos gastos militares na Rússia nos anos 1990, o mercado externo passou a ter maior importância relativa, ainda que o mesmo tenha se encolhido ao longo da década. Os ganhos oriundos das exportações tornaram-se, assim, essenciais para a manutenção da viabilidade econômica das empresas de defesa do país. Por essa razão, o novo Estado russo, após os primeiros anos do governo Yeltsin, passou a atribuir maior importância relativa aos critérios econômicos nas suas vendas externas de armas. Caso contrário, o número de clientes potenciais seria diminuído, e o colapso de sua indústria de defesa se tornaria mais provável (Blank, 1997, p. 1-4; Stone, 1997, p. 83; Litavrin, 1998, p. 114-115; Kobrinskaya e Litavrin, 1998, p. 183; Sergounin e Subbotin, 1999, p. 5; Basu, 2000; O'Prey, 2001, p. 397-398).

A partir dessa perspectiva, foi criada, em 1993, a *trading* estatal Rosvooruzhenie, com a tarefa de assumir o controle das atividades de *marketing*, financiamento, venda e entrega de equipamentos militares russos no exterior (Stone, 1997, p. 80; Kortunov, 1998, p. 103; Basu, 2000). A fim de racionalizar o processo, a empresa passou a ter controle exclusivo sobre as exportações de armas, centralizando atribuições até então distribuídas entre três agências: *i*) Oboroneksport, responsável pelas vendas dos equipamentos e pelo respectivo suporte; *ii*) Ministério das Relações Econômicas Exteriores, responsável pelas produções sob licença e pela entrega de equipamentos; e *iii*) Spetsvneshtekhnika, responsável pelo gerenciamento de programas de assistência técnica no exterior (Stone, 1997, p. 80).

A avaliação das atividades da Rosvooruzhenie feita por Stone (1997, p. 85) foi que a empresa estava sendo efetivamente capaz de expandir sua participação em mercados tradicionais e de ingressar em novos. De fato, as vendas no período 1996-1999 se ampliaram em 13,7% em relação ao período 1992-1995. No entanto, conforme se observa no gráfico 3, ao se comparar as transferências russas em relação ao total mundial, a expansão não foi significativa.

GRÁFICO 3

Transferências de equipamentos militares da Rússia (1980-1999)
(Percentual sobre o total mundial)



Fonte: Sipri.
Elaboração do autor.

Em 1997, o governo russo optou por romper o monopólio da Rosvooruzhenie, descentralizando parte das atividades até então desempenhadas pela empresa. Este processo ocorreu, segundo Sergounin e Subbotin (1999, p. 57), por pelo menos dois fatores: *i*) escândalos envolvendo integrantes da Rosvooruzhenie, do Comitê Estatal de Política Técnico-Militar – Gosudarstvenny Komitet Voenno-Tekhnicheskoy Politike (GKVTP) – e outras autoridades do governo; e *ii*) o descontentamento de empresas de defesa com o caráter centralizador do sistema. Acerca deste último fator, há que se destacar que o pagamento de parcela significativa

dos equipamentos por parte dos clientes externos era realizado por meio de produtos – e não de moeda forte. Contudo, a Rosvooruzhenie recebia suas comissões sempre em moeda forte, enquanto o retorno para as empresas era feito parte em moeda forte, parte em bens (Sergounin e Subbotin, 1999, p. 66).

No processo de descentralização, duas entidades foram criadas: *i*) a Promexport, para negociar vendas de equipamentos militares russos usados, assim como para prover suporte após a entrega dos equipamentos; e *ii*) a Russian Technologies, para negócios envolvendo transferências de tecnologias russas (Litavrin, 1998; Sergounin e Subbotin, 1999, p. 59; Arms Control Association, 2000; Kozlov, 2000). A Rosvooruzhenie continuou existindo, com a atribuição de realizar negócios referentes à venda de equipamentos novos. Além disso, facilitou-se o processo para que empresas pudessem, individualmente, celebrar acordos externos para fornecimentos de equipamentos, sendo que, em 1998, quinze companhias possuíam tal autorização (Sergounin e Subbotin, 1999, p. 59).

Todo este processo de criação, agrupamento e divisão de agências, a partir do fim da Guerra Fria, indica uma “tensão” permanente entre processos de centralização e dispersão no controle estatal sobre a produção de defesa e as vendas externas do setor. É difícil afirmar em que medida as decisões sobre o tema decorreram de interesses estratégicos do país, de disputas interburocráticas ou de pressões das empresas. Há algumas evidências, no entanto, de que tais disputas e pressões exerceram influência.

A fim de defender seus interesses, as empresas do setor de defesa criaram, em 1992, a Liga de Assistência às Empresas de Defesa, que manteve relações estreitas com diversas autoridades do governo russo ao longo dos anos 1990 (Sergounin e Subbotin, 1999, p. 24). Como mencionado, a demanda por equipamentos teve uma séria contração ao longo do governo Yeltsin, afetando negativamente as empresas do setor. Soma-se a esse processo o fato de que o Estado russo nem sempre possuía condições financeiras de arcar com o pagamento de equipamentos demandados e efetivamente produzidos, ampliando o descontentamento: no final de 1995, as dívidas do governo russo com as empresas totalizavam aproximadamente RUB 11 trilhões (cerca de US\$ 5 bilhões em valores de 2011) (Sergounin e Subbotin, 1999, p. 16).¹⁰ Empresas do setor também se mostraram insatisfeitas com a política de centralização adotada a partir da criação da Rosvooruzhenie. Além disso, a criação desta implicou o surgimento de uma competição interburocrática entre as instituições da área de defesa recém-criadas (Kirshin, 1998b, p. 119; Sergounin e Subbotin, 1999, p. 61). Dessa forma, as sucessivas alterações na política industrial de defesa e na política de exportações de equipamentos do país ao longo dos anos 1990 parecem ter decorrido, em parte, de disputas entre diferentes agências e de pressões exercidas por empresas do setor, representadas, muitas vezes, por autoridades do próprio governo.¹¹

Frente a um cenário de desorganização, instabilidade e escândalos, que enfraqueceu a reputação russa como fornecedora de armamentos (Sergounin e Subbotin, 1999, p. 69), Vladimir Putin, já como primeiro-ministro, passou a liderar a reforma do setor. Este é o tema tratado na próxima seção.

10. Entre dezembro de 1995 e dezembro de 2011, a inflação na Rússia foi de 1.285,5% – pelo índice de preços ao consumidor do país. O valor foi atualizado para rublos de 2011 (RUB 152,25 bilhões) e convertido para dólares norte-americanos, conforme a taxa de câmbio média entre as duas moedas para o ano de 2011.

11. Como o objetivo primordial deste texto não é analisar as disputas de poder no Estado russo, oferece-se, aqui, tão somente uma explicação resumida da questão, sem a pretensão de refletir toda a sua complexidade.

3 A EMERGÊNCIA DOS *SILOVIKI*, A CRIAÇÃO DA ROSOBORONEXPORT E A EXPANSÃO DAS EXPORTAÇÕES DE ARMAMENTOS RUSSOS

Vladimir Putin, ainda como primeiro-ministro/presidente interino (agosto de 1999 a maio de 2000), iniciou a implementação de algumas medidas destinadas a fortalecer a indústria de defesa russa e a ampliar as vendas externas de seus produtos. Uma das primeiras ações foi nomear Sergei Chemezov, homem de sua confiança, para exercer o cargo de diretor-geral da Promexport. No mesmo sentido, no início de 2000, a Russian Technologies foi transformada em uma afiliada da Rosvooruzhenie e, em novembro do mesmo ano, a Rosvooruzhenie e a Promexport foram fundidas, originando a Rosoboronexport, da qual Sergei Chemezov assumiu o cargo de primeiro vice-diretor-geral. Retomava-se, assim, a centralização das vendas externas de equipamentos militares, mas em um contexto diferente, no qual passaram a ser adotadas políticas de fortalecimento do Estado russo.

Deve-se destacar que, a partir do início do primeiro mandato presidencial de Putin (2000-2004), emergiu como o grupo de maior influência no governo os chamados *siloviki*, integrantes ou ex-integrantes de instituições da área de defesa e segurança, sobretudo de inteligência.¹² Foi com a maior influência dos *siloviki* – e com o objetivo de estimular a expansão da produção industrial – que o governo russo, no segundo mandato presidencial de Putin (2004-2008), passou a ampliar o controle sobre setores econômicos considerados estratégicos, como os de aviação, construção naval, defesa, energia, nanotecnologia, entre outros.

A criação de empresas “campeãs nacionais”, competitivas internacionalmente, inscreveu-se nesta política. Essas empresas surgiram por meio da chamada corporatização, a qual consistiu no agrupamento de companhias – antes independentes – em uma grande estrutura corporativa, sob a forma de *holdings* controladas pelo Estado e verticalmente integradas (IISS, 2012, p. 190). A ampla presença dos *siloviki* em postos-chave nestas empresas, bem como em outras instituições de Estado, implicou o fortalecimento simultâneo do Estado russo e dos próprios *siloviki*, processo particularmente acentuado nos setores ligados às áreas de defesa e segurança. Atualmente, a maior das “campeãs nacionais” é a Rostekhnologii (Rostec), criada em 2007. No final de 2011, a empresa controlava cerca de seiscentas empresas e instituições de pesquisa (das quais 330 na área de defesa), subagrupadas em 25 *holdings* e empregando aproximadamente 600 mil pessoas. Com a sua criação, a Rosoboronexport passou a estar sob sua subordinação, e o ex-diretor-geral da empresa, Sergei Chemezov, tornou-se o diretor-geral da Rostekhnologii (IISS, 2012, p. 190).

A criação da Rosoboronexport foi acompanhada por expressiva ampliação das vendas externas de equipamentos russos, conforme se observa no gráfico 4.

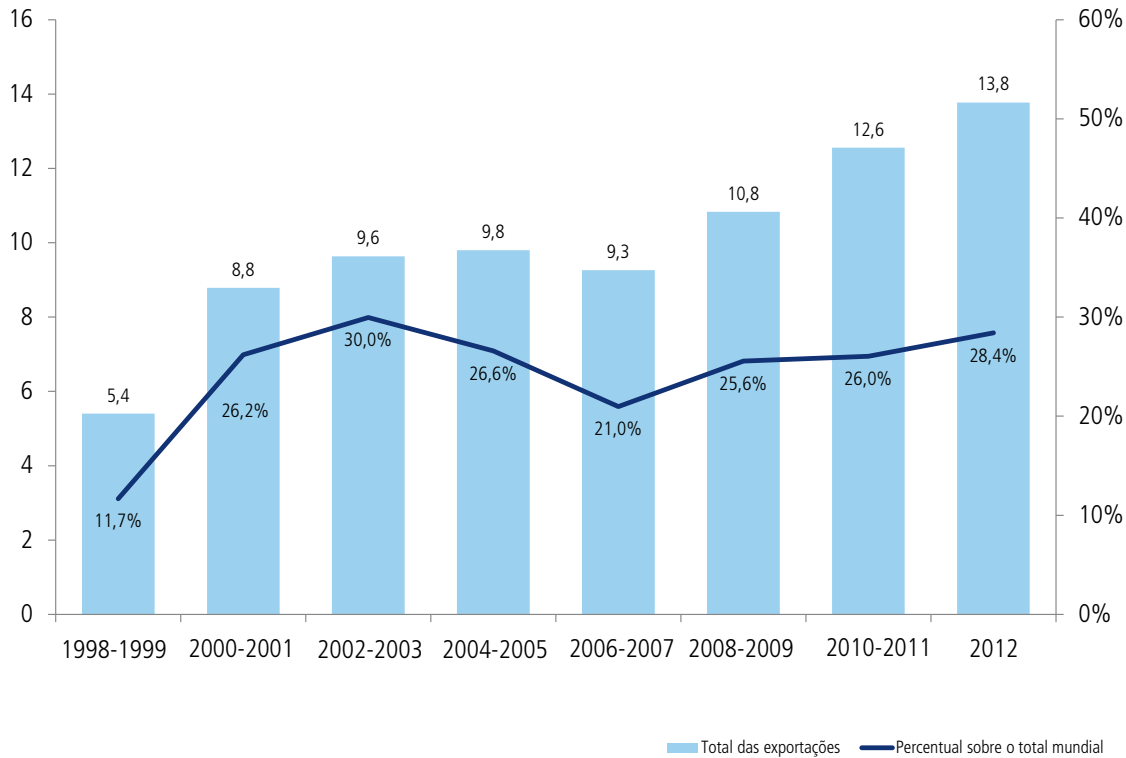
As vendas externas no período 2000-2007 foram 76,7% superiores às do período 1992-1999. Comparando-se os biênios 1998-1999 e 2010-2011, a expansão foi de 132,5%. Houve ainda elevação substancial da *participação* no total mundial, de 12,1% no período 1992-1999 para 25,5% no período 2000-2007, com vendas que, em 2001 e 2002, foram superiores às realizadas pelos Estados Unidos. Observa-se no gráfico 4 que, mesmo a partir da crise internacional iniciada em 2008, a Rússia foi capaz de manter suas vendas externas em patamares superiores a 25% do total mundial. E em função da queda nos preços das *commodities*, após o início da crise (o que impactou severamente a economia russa), as exportações de equipamentos militares passaram a ter maior peso na produção industrial e na balança comercial do país, o que contribuiu para ampliar a força da Rosoboronexport.

12. Embora, ao longo dos dois primeiros mandatos de Putin, o governo russo tenha se equilibrado tanto sobre os *siloviki* como sobre um grupo de corte mais liberal, a influência dos *siloviki* nas questões de defesa foi dominante (Segrillo, 2011, p. 144).

GRÁFICO 4

Transferências de equipamentos militares da Rússia (1998-2012)

(Média, em US\$ bilhões constantes de 2011, e participação sobre o total mundial, em %)



Fonte: Sipri.

Elaboração do autor.

Obs.: Os dados originais estavam expressos em preços constantes de 1990. Foi feita a atualização até 2011, com base no CPI-U dos Estados Unidos, segundo o qual a inflação no período 1990-2011 foi de 72,1%.

Atualmente, a oferta de produtos da Rosoboronexport é ampla. No *site* da companhia são oferecidos 416 sistemas de armas, dos quais: 82 na categoria de material aéreo, incluindo aeronaves de asa fixa/rotativa, mísseis, foguetes, bombas e sistemas de treinamento; 83 na categoria de material naval, incluindo submarinos, navios de superfície, mísseis, radares e sistemas de defesa costeira; 181 na categoria de material terrestre, incluindo blindados, mísseis, peças de artilharia, morteiros, armamento leve, munições e simuladores; e 49 na categoria de materiais especiais, voltados ao enfrentamento do terrorismo, do crime organizado e da pirataria. A companhia oferece ainda 21 itens na categoria de tecnologias espaciais, incluindo veículos lançadores, radiotelescópios e sistemas de paraquedas.¹³

A oferta de tão ampla variedade de itens torna a empresa capaz de atender não apenas a pedidos específicos de material. Possibilita, também, propor soluções integradas para os problemas de segurança de todo um país, ao mesmo tempo em que fornece o produto propriamente dito. Além disso, as possibilidades de financiamento são oferecidas em conjunto com a carteira de produtos, elemento essencial na competição por contratos internacionais. Nesse aspecto, a Rosoboronexport trabalha em conjunto com diversas instituições de crédito russas, destacando-se o Banco Estatal Vneshtorgbank (VTB) (Global Security, [s.d.])b).

13. Fonte: Rosoboronexport. Disponível em: <<http://www.roe.ru/mmc/index.html>>.

Embora a centralidade da Rosoboronexport tenha sido a política dominante desde a sua criação, a empresa não responde pela totalidade das vendas externas: aproximadamente 20% são realizadas pelas próprias empresas (Rosoboronexport, [s.d.]). Estes negócios, contudo, referem-se quase sempre às atividades de pós-venda, um calcanhar-de-aquiles histórico para as exportações de armas russas. Como o sistema de aquisições de partes e componentes (parte essencial dos serviços pós-venda) foi historicamente menos ágil que o do seu principal concorrente, o Foreign Military Sales (FMS), dos Estados Unidos, o governo Putin emitiu decreto, em 2002, autorizando que diversas empresas realizassem esses negócios sem necessidade de intermediação. Esse processo foi facilitado pelo fato de tais negócios serem menos atraentes para a Rosoboronexport, por sua menor lucratividade (Mitchell, 2009, p. 12-13).

Outro aspecto a ser destacado é que a exportação de armas russas permaneceu pautada por critérios predominantemente econômicos (Brooks e Wohlforth, 2005, p. 86-87). Declaração feita pelo diretor-geral da empresa, Sergei Chemezov, demonstra esta perspectiva:

Não tenhamos nenhuma ilusão: se nós pararmos de exportar armamentos, alguém o fará [...]. O comércio de armas é muito rentável para o mundo se abster dele. Felizmente, a Rússia entendeu isso. O período do romantismo democrático transformou-se em um período de pragmatismo empresarial (Bullough, 2006, tradução do autor).¹⁴

Essa perspectiva não exclui a possibilidade de que armas russas sejam transferidas para o exterior a partir de critérios políticos. Isso ocorreu, por exemplo, em fornecimentos feitos para a Armênia e para as regiões separatistas da Transnistria, Abkhazia, Ossétia do Sul e Nagorno-Karabakh (Malek, 2004, p. 289-290). E é a perspectiva dominante para a manutenção do fornecimento de equipamentos militares para a Síria, no bojo da guerra civil no país (2011-) (Rosenberg, 2012). Não se deve ainda descartar a possibilidade de que vendas motivadas primordialmente por critérios econômicos tenham externalidades positivas ou negativas no âmbito político. Contudo, embora o aspecto político seja dominante em alguns casos, ao se observar o conjunto das vendas de armas russas, a dimensão econômica predomina (Trenin, 2013).

4 PRINCIPAIS CLIENTES DA INDÚSTRIA DE DEFESA RUSSA E PERSPECTIVAS FUTURAS PARA SUAS VENDAS EXTERNAS

O esforço conduzido pela Rosoboronexport tem sido direcionado tanto para a manutenção/ampliação da participação em mercados tradicionais como na busca por novos mercados, objetivo explicitado pelo presidente Putin (The Voice of Russia, 2012). Esta mudança torna-se essencial em um contexto no qual a China tem reduzido sua participação no total das transferências de armas russas, conforme se observa no gráfico 5.

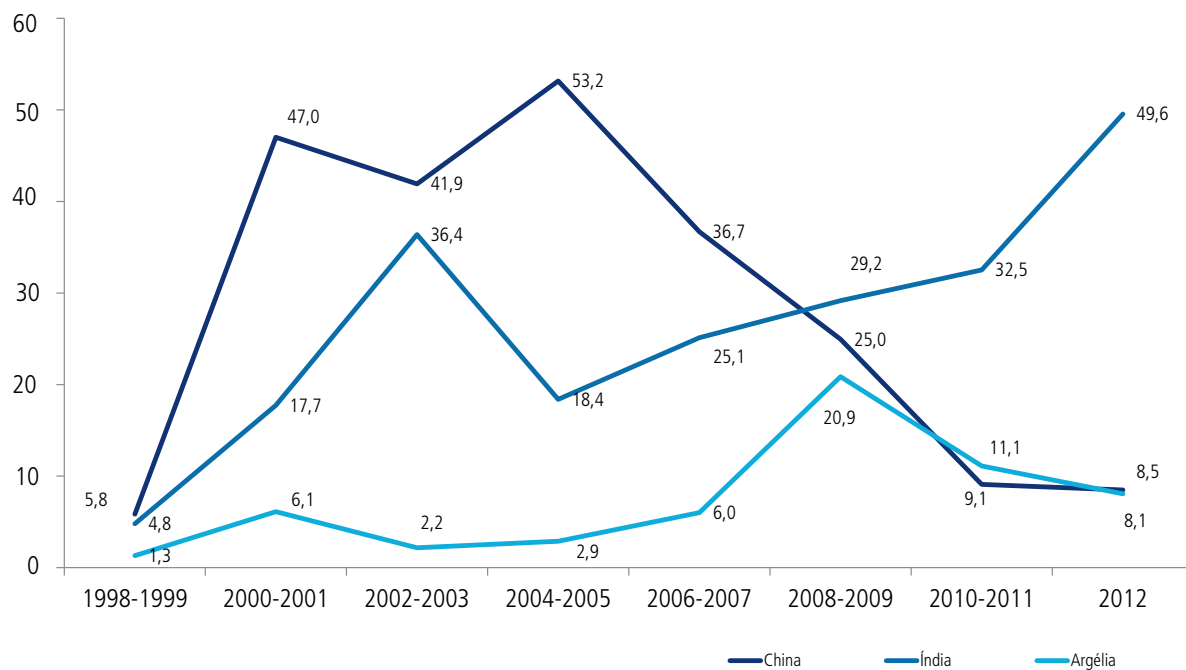
Observa-se que, na primeira metade dos anos 2000, houve concentração de vendas para China e Índia, cuja soma chegou a representar 78,3% do mercado externo para a Rússia. Na segunda metade da década, contudo, ocorreu queda acentuada nas aquisições feitas pela China: enquanto no período 2004-2005 o país respondeu por 53,2% das transferências de armas russas, no período 2010-2011 o percentual caiu para 9,1%.

14. A tradução foi feita a partir de versão em inglês publicada em Bullough (2006). A reprodução feita na referência refere-se ao trecho de uma entrevista que Sergei Chemezov concedeu à revista de negócios russa *Itogi* em 2006. A entrevista original (em russo) encontra-se disponível em: <<http://www.itogi.ru/archive/2005/44/62260.html>>.

GRÁFICO 5

Principais clientes das transferências de equipamentos militares da Rússia (1998-2012)

(Participação sobre o total, em %)



Fonte: Sipri. Elaboração do autor.

As vendas para a Índia também diminuíram, mas essa queda foi seguida, a partir do biênio 2004-2005, de uma recuperação, compensando parcialmente a redução das compras chinesas. As perspectivas futuras para as compras indianas, contudo, parecem menos promissoras. Embora, provavelmente, a Rússia venha a continuar como importante fornecedora de armas para o país, o governo indiano tem buscado diversificar seus parceiros.

Entre as evidências dessa mudança está o anúncio de que a concorrência destinada à aquisição de 126 aeronaves de caça havia sido vencida pelo modelo francês Dassault Rafale, no valor total de US\$ 10,5 bilhões, um duro revés para a aeronave russa MiG-35 (Pravda, 2011; The Times of India, 2013).

Em outras concorrências internacionais, equipamentos russos também foram derrotados, entre as quais: a aquisição de 22 unidades do helicóptero de ataque AH-64D Apache, produzido pela norte-americana Boeing, com valor aproximado de US\$ 600 milhões, em detrimento do modelo Mi-28N, da empresa russa Mil (RIA Novosti, 2011; Jane's, 2012, p. 40); a aquisição de quinze helicópteros de transporte CH-47F Chinook, também da Boeing, em um negócio de US\$ 1,4 bilhão, derrotando o modelo Mi-26T2, igualmente produzido pela Mil (Jane's, 2012, p. 40; Raghuvanshi, 2012); e a aquisição de seis aeronaves de transporte e reabastecimento Airbus A330, no valor aproximado de € 1 bilhão, vencendo o modelo russo Ilyushin Il-78MK (Airbus Military, 2013).

Deve-se destacar, particularmente, o aprofundamento das relações entre Índia e Estados Unidos nos campos da segurança internacional e de questões nucleares: em 2006, os dois países assinaram acordo de cooperação destinado ao aproveitamento da energia nuclear para fins pacíficos. E, desde 2010, o governo norte-americano tem expressado apoio à demanda indiana por um assento permanente no CSNU.

A expansão para novos mercados pode ser observada nas vendas para a Argélia, o terceiro cliente russo no período 1998-2012. Nota-se no gráfico 5 como este país foi capaz de compensar parcialmente a queda das aquisições da China, chegando a responder por 20,1% do total das transferências russas no período 2008-2009, tendo alcançado a posição de segundo principal cliente no período 2010-2011. Na assinatura dos contratos, acordou-se que o “pagamento” pelas armas seria feito, em parte, pela concessão de direitos de exploração de hidrocarbonetos no país em favor de empresas russas, incluindo a Lukoil (petróleo) e a Gazprom (gás natural) (Gentile, 2006; Mitchell, 2009, p. 7). As perspectivas para o mercado argelino, contudo, são também menos promissoras, tendo em vista que o governo nacional tem buscado diversificar seus fornecedores (sobretudo na aquisição de meios aéreos), entre os quais, em futuro próximo, provavelmente se destacarão Estados Unidos, África do Sul e países da Europa Ocidental (Jane’s, 2012).

Dessa forma, a necessidade da busca por novos mercados torna-se mais relevante. Nesse cenário, tem emergido, em período recente, um fenômeno relativamente novo na indústria de defesa russa, qual seja a celebração de acordos com países da Europa Ocidental. Entre as novas parcerias, está a realizada entre a Rosoboronexport e o estaleiro militar espanhol Navantia, com o objetivo de integrar sistemas de armas russas a navios-patrolha construídos por esta empresa, possivelmente ampliando o mercado exportador para ambas as empresas (IISS, 2013, p. 34-35). Foi assinado, ainda, um acordo entre a Rosoboronexport, a empresa russa Inertial Technologies of Technokomplex (ITT) e a francesa Sagem, a fim de produzir, em cooperação, sistemas de navegação inercial a *laser* (Rostec, 2012, p. 8).

O Brasil não ficou imune a esse processo. Até recentemente, o único fornecimento de armamento russo para as Forças Armadas do Brasil havia sido um lote de 112 mísseis Igla/SA-18 Grouse (em conjunto com 56 lançadores), entregues ao país em 1994. Contudo, desde meados dos anos 2000, os dois países têm estreitado relações neste campo, destacando-se dois acordos de fornecimento de equipamentos militares, quais sejam: *i)* doze helicópteros de combate Mi-35M, em conjunto com 150 mísseis anticarro 9M114/AT-6 Spiral, a serem operados a partir da mesma aeronave; e *ii)* 250 unidades do míssil Igla-S/SA-24.¹⁵ Além disso, a partir da assinatura de declaração de intenções, em fevereiro de 2013, começou a se concretizar o fornecimento para o Brasil de sistemas antiaéreos, o que, caso efetivado, seria o maior acordo militar já celebrado entre os dois países (Brasil, 2013a).

Deve-se fazer a ressalva, no entanto, de que o governo russo está executando programas significativos de modernização militar, o que possivelmente permitirá à Rússia reduzir sua dependência do mercado externo. Conforme se observa no gráfico 6, o país pretende expandir fortemente seus gastos, tanto em termos absolutos quanto em relação ao PIB.

Segundo estas estimativas, o gasto militar em 2017 deverá ser 96% superior ao de 2010, crescimento elevado mesmo em comparação aos demais BRIC, conforme se observa no gráfico 7.

A possibilidade de redução da dependência do mercado externo torna-se maior ao se considerar que os recursos alocados para a aquisição de equipamentos e pesquisa e desenvolvimento (P&D) irão se expandir em ritmo superior aos recursos alocados para outras rubricas (pessoal, custeio e outros), conforme se observa no gráfico 8.

15. Fonte: Sipri.

GRÁFICO 6

Estimativa dos gastos militares russos (2010-2017)

(Em US\$ bilhões de 2012)

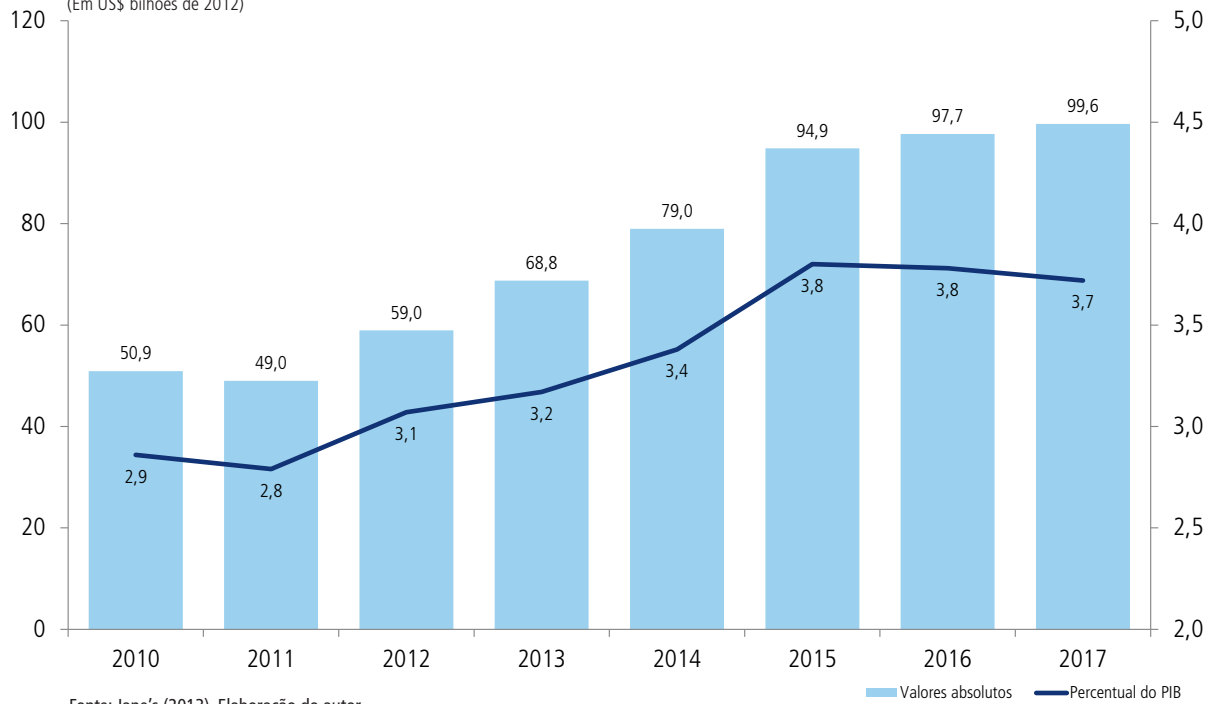


GRÁFICO 7

Estimativa dos gastos militares dos BRIC (2010-2017)

(Base: 2010 = 100)

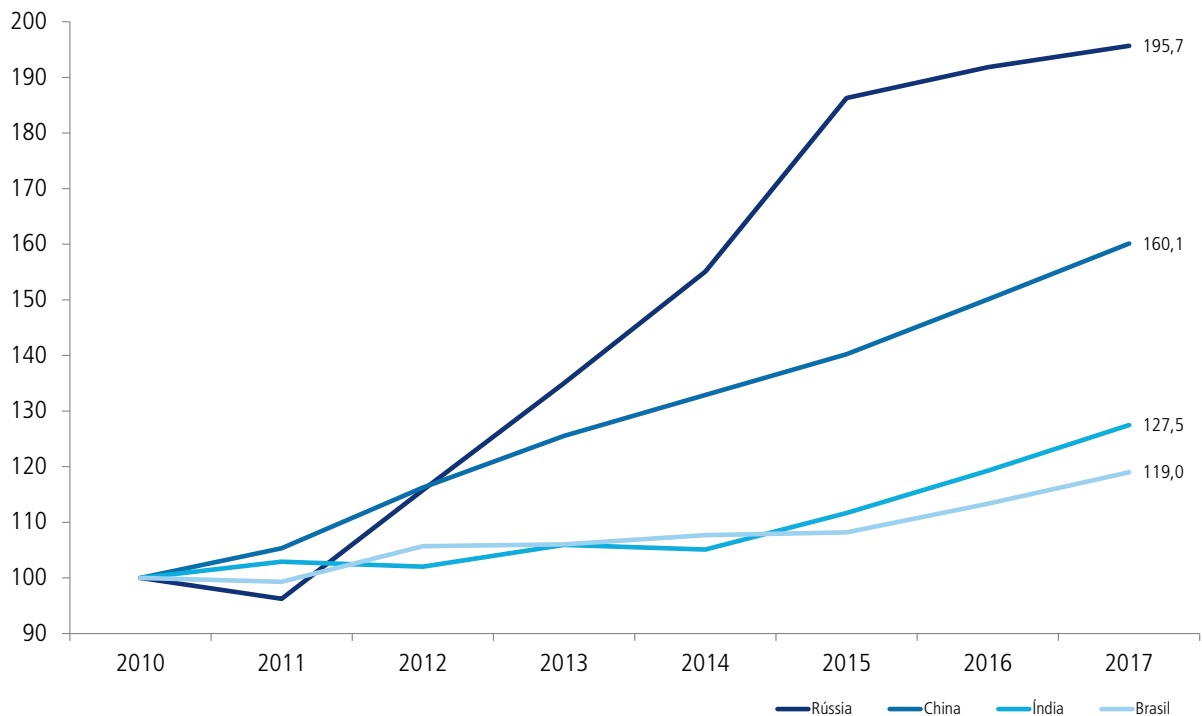
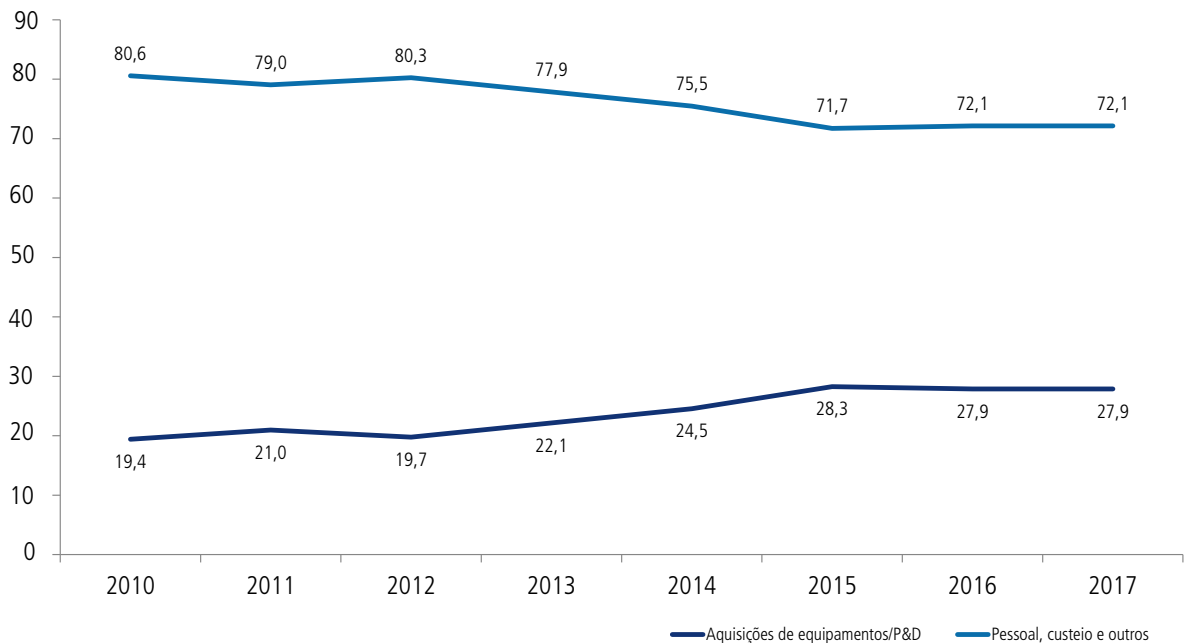


GRÁFICO 8

Estimativa dos gastos militares russos: percentual de alocações (período 2010-2017)



Fonte: Jane's (2013). Elaboração do autor.

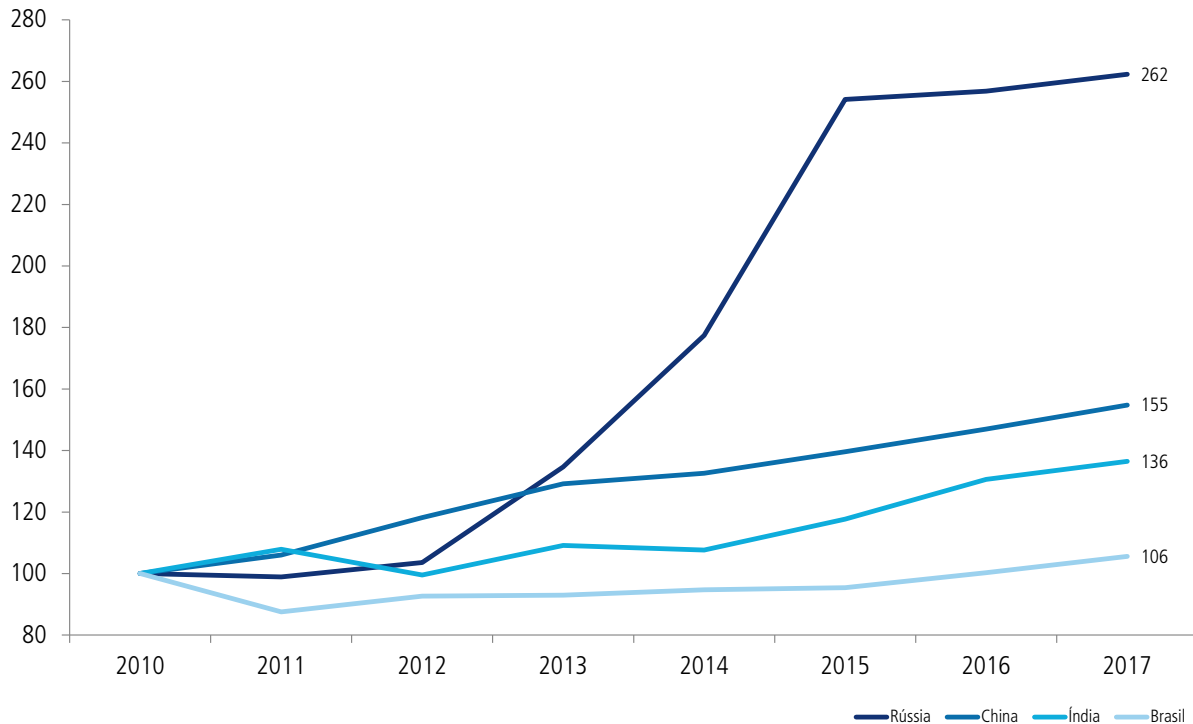
E a expansão dos gastos para aquisição de equipamentos será significativamente mais elevada que a dos demais BRIC, conforme o gráfico 9.

Esta menor dependência poderia, à primeira vista, indicar que ocorreria, em futuro próximo, uma redução da importância da Rosoboronexport. No entanto, embora a necessidade da Rússia em exportar equipamentos deva ser, ao longo dos próximos anos, menor do que a observada desde o fim da Guerra Fria, isso não implicará, provavelmente, papel menos relevante para a empresa. Tal assertiva é feita com base em quatro motivos: *i*) alguns dos principais clientes da Rússia têm reduzido suas aquisições de equipamentos militares junto ao país, impondo a necessidade de se buscar novos mercados; *ii*) soma-se ao motivo anterior o fato de que os principais países da Otan estão reduzindo suas aquisições de equipamentos, implicando que suas indústrias de defesa atribuirão maior importância relativa ao mercado externo, com a consequente ampliação da concorrência internacional no mercado de equipamentos militares; *iii*) a planejada modernização das Forças Armadas da Rússia ocorrerá a partir do desenvolvimento e produção de equipamentos mais avançados que os atuais, implicando que a oferta para o mercado externo conterà uma carteira de equipamentos mais modernos, possivelmente ampliando o interesse pelas armas russas; e *iv*) a indústria de defesa russa é um dos poucos setores industriais nos quais o país possui competitividade no mercado externo (Brooks e Wohlforth, 2005, p. 87).

GRÁFICO 9

Estimativa dos gastos militares dos BRIC para aquisição de equipamentos (2010-2017)

(Base: 2010 = 100)



Fonte: Jane's (2013). Elaboração do autor.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS: POSSÍVEIS LIÇÕES PARA O BRASIL

A experiência da *trading* russa destinada à compra e venda externa de produtos e serviços de defesa apresenta vantagens que podem ser incorporadas ao modelo ora desenvolvido no Brasil. Contudo, é preciso cautela em alguns pontos, em razão da especificidade do caso russo.

Por um lado, a centralização das atividades de compra e venda de equipamentos de defesa na Rosoboronexport permite a uma única instituição representar toda a indústria no exterior. Ao oferecer ampla carteira de produtos e serviços, bem como a possibilidade de financiamento, o processo de aquisições foi facilitado: o comprador não necessita se dirigir a cada empresa individualmente, o que poderia ampliar significativamente seus custos de transação. Além disso, empresas possuem graus distintos de facilidade de acesso a crédito/seguro de crédito, o que, a depender do caso, poderia atrasar ou mesmo inviabilizar certas vendas, problema minimizado pela intermediação governamental.

O cliente pode ainda contratar atividades de “consultoria” junto à Rosoboronexport, na busca de soluções integradas para seus problemas de segurança, comprando uma espécie de “pacote de segurança”, contendo armamentos com diferentes aplicações. A intermediação oferece também maior segurança jurídica aos compradores, tendo em vista que a Rosoboronexport assume a responsabilidade pela efetivação dos contratos. E a intermediação pode ser de grande atratividade para as empresas, particularmente para as pequenas, em razão de dificuldades de inserção de seus produtos no mercado externo.

Por outro lado, é preciso considerar que a indústria de defesa do Brasil possui uma dimensão muito inferior à da Rússia. Não seria possível, por exemplo, oferecer “pacotes de segurança” aos possíveis clientes, elemento importante para o sucesso da Rosoboronexport. Além disso, a Rosoboronexport, com poder de monopólio sobre as exportações de um dos setores mais dinâmicos da economia russa e com uma extensa rede de conexões internacionais, está ligada diretamente às esferas mais elevadas do poder na Rússia. Uma instituição equivalente no Brasil não gozaria do mesmo prestígio político e, em consequência, o acompanhamento de suas atividades não seria, provavelmente, assunto de grande relevância na agenda presidencial. Isto implicaria, ao menos inicialmente, dificuldades para o fortalecimento da instituição, tanto em termos de atração de profissionais qualificados quanto de obtenção de recursos públicos para a realização de suas operações.

É preciso ainda considerar que, ao promover as armas russas no exterior, a Rosoboronexport o faz, na maior parte dos casos, em nome de empresas que, como ela própria, são controladas pelo Estado, diferentemente do caso brasileiro, em que as empresas de defesa são quase todas privadas. Em consequência, a centralização governamental no Brasil para as vendas externas de armas esbarraria no fato de que parte das empresas de defesa brasileiras (sobretudo as grandes) teria mais autonomia para manter canais próprios de inserção de seus produtos no exterior do que na Rússia. Embora isso também ocorra nas empresas de defesa russas, a sua natureza quase sempre estatal, em conjunto com o caráter atualmente centralizador da política na Rússia, permite ao governo daquele país um grau de ingerência superior ao que provavelmente seria observado no Brasil. Além do que, não é razoável supor que uma *trading* brasileira de defesa seria mais eficaz na prospecção de mercados do que algumas empresas que atuam em seus respectivos segmentos há algumas décadas. Nesses casos, o papel da *trading* seria apenas complementar ao das empresas.

Deve-se observar, também, que a Rosoboronexport não age isoladamente ao promover as vendas de armas. A sua atuação ocorre em estreita articulação com a presidência do país, o que lhe permite flexibilidade na celebração de acordos, utilizando-se de diversos meios para “conquistar” um cliente. A promoção de armas russas no exterior é realizada por meio da oferta e/ou da negociação de “pacotes”, os quais podem incluir acordos em outras áreas que não a defesa, processo facilitado pela presença dos *siloviki* em diversas instituições russas, estatais ou privadas. Entre os tipos de acordo que se observam nas vendas de armas russas (e também nas de outros países) estão os seguintes: produção de parte ou do total da encomenda no país comprador mediante licença; compromisso de transferir tecnologia para o comprador; compromisso do país vendedor em adquirir produtos agrícolas ou industriais do comprador; e perdão de dívidas do comprador em troca da celebração do negócio. Dessa forma, uma agência desta natureza no Brasil apenas seria efetiva se suas ações estivessem articuladas com as de outros órgãos de governo, capazes de, em conjunto, criarem um “pacote” atraente ao país comprador, incluindo a oferta de benefícios não necessariamente vinculados à área de defesa.

Outro ponto a ser considerado é que a estratégia de vendas de armas russas implica um ônus em termos de imagem junto à opinião pública de outros países. As vendas contribuem para que a imagem externa da Rússia continue sendo fortemente associada à de um país cuja política externa se baseia, em larga medida, no *hard power*. Nesse sentido, deve-se avaliar em que medida certos negócios de vendas de armamentos podem trazer danos à imagem do Brasil no exterior.

Além disso, prejuízos podem ocorrer não apenas em termos de imagem. A depender do equipamento a ser fornecido e do seu destinatário, é possível que ocorram respostas negativas por parte de terceiros países. Supondo um cenário no qual existam tensões regionais, exportar equipamentos para um dos países daquela região poderia implicar, por exemplo, o estabelecimento de barreiras não tarifárias para produtos brasileiros

por parte de um terceiro país que, em tese, poderia ser o “alvo” dos armamentos fornecidos. Dessa forma, negócios que, à primeira vista, são atraentes, poderiam trazer prejuízos para o país.

Portanto, cabe ao governo brasileiro considerar estes (e outros) aspectos na decisão de se criar tal agência e, caso venha a ser efetivamente implantada, também na forma a ser adotada para a gerência de suas operações. Nesse sentido, a Rosoboronexport traz algumas lições para o Brasil, em função tanto de experiências adaptáveis ao país como daquelas viáveis apenas na Rússia, por causa da particularidade da indústria de defesa daquele país, de suas instituições políticas e do histórico de suas relações exteriores.

REFERÊNCIAS

- AIRBUS MILITARY. **Airbus military A330 MRTT selected by Indian government**. [S.l.], 7 Jan. 2013. Disponível em: <<http://www.airbusmilitary.com/LatestNews/tabid/176/ArticleID/234/ArtMID/681/Airbus-Military-A330-MRTT-selected-by-Indian-Government.aspx>>.
- ANTHONY, Y. Trends in post-cold war international arms transfers. *In*: ANTHONY, Y. (Ed.). **Russia and the arms trade**. Oxford: Oxford University Press, 1998. Disponível em: <<http://books.sipri.org/files/books/SIPRI98An/SIPRI98An.pdf>>.
- ARMS CONTROL ASSOCIATION. Russia consolidates leading arms-export firms. **Arms control today**, v. 30, Dec. 2000. Disponível em: <<http://www.armscontrol.org/node/3044>>.
- BAKSHI, J. India-Russia defence co-operation. **Strategic analysis**, v. 30, n. 2, Apr./June 2006. Disponível em: <http://idsa.in/system/files/strategicanalysis_jbakshi_0606.pdf>.
- BASU, V. Trends in Russian arms export. **Strategic analysis**, v. 23, n. 11, Feb. 2000. Disponível em: <<http://www.idsa-india.org/an-feb00-6.html>>.
- BLANK, S. J. **The dynamics of Russian weapon sales to China**. Washington, D.C.: Strategic Studies Institute, United States Army War College, Mar. 1997. Disponível em: <<http://www.strategicstudiesinstitute.army.mil/pdffiles/pub83.pdf>>.
- _____. **Rosoboronekspost**: arms sales and the structure of Russian defense industry. Washington, D.C.: Strategic Studies Institute, United States Army War College, Jan. 2007. Disponível em: <<http://www.strategicstudiesinstitute.army.mil/pubs/download.cfm?q=749>>.
- BRASIL. Ministério da Defesa. **Defesa recebe sinal verde para a compra de sistemas antiaéreos da Rússia**. Brasília, 20 fev. 2013a. Disponível em: <<https://www.defesa.gov.br/index.php/ultimas-noticias/8596-20-02-2013-defesa-defesa-recebe-sinal-verde-para-a-compra-de-sistemas-antiaereos-da-russia>>.
- _____. Ministério da Defesa. **Portaria Interministerial nº 1.426/MD/MDIC**. Brasília, 7 maio 2013b. Disponível em: <<http://www.in.gov.br/visualiza/index.jsp?jornal=1&pagina=6&data=08/05/2013>>.
- BROOKS, S. G.; WOHLFORTH, W. C. Hard times for soft balancing. **International security**, v. 30, n. 1, Summer 2005.
- BULLOUGH, O. Russian arms sales: a rising worry. **The New York times**, New York, 21 June 2006. Disponível em: <<http://www.nytimes.com/2006/06/21/business/worldbusiness/21iht-rusarms.2019059.html>>.
- BYSTROVA, Y. Russian Military-Industrial Complex. **Aleksanteri Papers**, Helsinki, n. 2, 2011. Disponível em: <http://www.helsinki.fi/aleksanteri/julkaisut/tiedostot/ap_2-2011.pdf>.

DENEZHKINA, E. Russian defence firms and the external market. *In*: ANTHONY, I. (Ed.). **Russia and the arms trade**. Oxford: Oxford University Press, 1998. Disponível em: <<http://books.sipri.org/files/books/SIPRI98An/SIPRI98An.pdf>>.

GENTILE, C. Algeria trades oil rights for Russian arms. **ISN security watch**, Zurique, 20 Apr. 2006. Disponível em: <<http://www.isn.ethz.ch/isn/Digital-Library/Articles/Detail/?lng=en&id=108359>>.

GLOBAL SECURITY. Russia/Soviet Military Industry. **Global security.org**, Alexandria, Virgínia, [s.d.]a. Disponível em: <<http://www.globalsecurity.org/military/world/russia/industry.htm>>.

_____. Vneshtorgbank [VTB]. **Global security.org**, Alexandria, Virgínia, [s.d.]b. Disponível em: <<http://www.globalsecurity.org/military/world/russia/vtb.htm>>.

IISS – INSTITUTE FOR INTERNATIONAL STRATEGIC STUDIES. Russia. *In*: IISS. **Military balance 2012**. London: IISS, 2012.

_____. Conflict analysis and conflict trends. *In*: IISS. **Military balance 2013**. London: IISS, 2013.

JANE'S. **Jane's world air forces**: Algeria air force. Londres, 12 Dec. 2012.

KASSIANOVA, A. Enter Rosoboronexport. **Ponars policy memo**, n. 406, July 2006. Disponível em: <http://www.gwu.edu/~ieresgwu/assets/docs/ponars/pm_0406.pdf>.

KIRSHIN, Y. Conventional arms transfers during the Soviet period. *In*: ANTHONY, Y. (Ed.). **Russia and the arms trade**. Oxford: Oxford University Press, 1998a. Disponível em: <<http://books.sipri.org/files/books/SIPRI98An/SIPRI98An.pdf>>.

_____. The role of the ministry of defence in the export of conventional weapons. *In*: ANTHONY, Y. (Ed.). **Russia and the arms trade**. Oxford: Oxford University Press, 1998b. Disponível em: <<http://books.sipri.org/files/books/SIPRI98An/SIPRI98An.pdf>>.

KOBRINSKAYA, I.; LITAVRIN, P. Military-technical cooperation between Russia and countries of East-Central Europe. *In*: ANTHONY, Y. (Ed.). **Russia and the arms trade**. Oxford: Oxford University Press, 1998. Disponível em: <<http://books.sipri.org/files/books/SIPRI98An/SIPRI98An.pdf>>.

KORTUNOV, S. The influence of external factors on Russia's arms export policy. *In*: ANTHONY, Y. (Ed.). **Russia and the arms trade**. Oxford: Oxford University Press, 1998. Disponível em: <<http://books.sipri.org/files/books/SIPRI98An/SIPRI98An.pdf>>.

KOZLOV, V. Arms firm unveils Italian deals. **The Russia journal**, issue 68, 1 July 2000. Disponível em: <<http://russiajournal.com/node/3448>>.

LITAVRIN, P. The process of policy making and licensing for conventional arms transfers. *In*: ANTHONY, Y. (Ed.). **Russia and the arms trade**. Oxford: Oxford University Press, 1998. Disponível em: <<http://books.sipri.org/files/books/SIPRI98An/SIPRI98An.pdf>>.

MALEK, M. The Russian armaments industry and arms export status problems and outlook. *In*: HINTEREGGER, G.; HEINRICH, H.-G. (Ed.). **Russia: continuity and change**. Vienna: Wirtschafts Universität, 2004.

MITCHELL, C. S. **Phoenix from the Ashes?** Russia's defence industrial complex and its arms exports. Canberra: Anu e Press, 2009.

MORAES, R. F. **A inserção externa da indústria brasileira de defesa**. Brasília: Ipea, fev. 2012. (Texto para Discussão n. 1715). Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_1715.pdf>.

O'PREY, K. P. Arms exports and Russia's defense industries: issues for the U.S. congress. *In*: UNITED STATES. **Russia's uncertain economic future compendium of papers**: submitted to the joint economic committee congress of the United States. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 2001. Disponível em: <<http://econ.la.psu.edu/~bickes/jecrussia.pdf>>.

PRAVDA. Russia loses deal of the century to Europe. **Pravda**, Moscou, 29 Apr. 2011. Disponível em: <http://english.pravda.ru/russia/economics/29-04-2011/117749-russia_india-0>.

RAGHUVANSHI, V. Russia loses \$600 mln Indian attack helicopter tender. **Defense news**, New Delhi, 5 Nov. 2012. Disponível em: <<http://www.defensenews.com/article/20121105/DEFREG03/311050011/Boeing-Chinook-Wins-Indian-Helicopter-Competition>>.

RAMASHANDRAN, S. **Decision making in foreign policy**. New Delhi: Northern Book Centre, 1996.

RIA NOVOSTI. Russia loses \$ 600 mln Indian attack helicopter tender. **RIA Novosti**, New Delhi, 25 Oct. 2011. Disponível em: <<http://en.rian.ru/world/20111025/168096811.html>>.

ROSENBERG, S. Why Russia sells Syria arms. **BBC news**, [S.l.], 29 June 2012. Disponível em: <<http://www.bbc.co.uk/news/world-europe-18642032>>.

ROSOBORONEXPORT. **Rosoboronexport**: status. Moscou, [s.d.]. Disponível em: <http://www.roe.ru/roe/eng_status.html>.

ROSTEC. **Annual report**: the Russian technologies state corporation for 2011. Moscow, Apr. 2012.

SEGRILLO, A. A Diarquia Putin-Medvedev: dimensões da política interna e da política externa. *In*: ALVES, A. G. M. de P. (Ed.). **Uma longa transição**: vinte anos de transformações na Rússia. Brasília: Ipea, 2011. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/livros/livros/livro_russia.pdf>.

SERGOUNIN, A. A.; SUBBOTIN, S. V. **Russian arms transfers to East Asia in the 1990s** Oxford: Oxford University Press, 1999 (Sipri Research Report, n. 15). Disponível em: <<http://books.sipri.org/files/RR/SIPRIRR15.pdf>>.

SILVA FILHO, E. B. da, *et al.* **Base industrial de defesa brasileira**: características das firmas e percepção dos empresários do setor. Brasília: Ipea, jun. 2013. (Nota Técnica n. 10). Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/nota_tecnica/130606_notatecnicaadiset10.pdf>.

STONE, D. Rosvooruzhettie and Russia's return to the world arms market. *In*: MICGIEL, J. S. (Ed.). **Perspectives on political and economic transitions after communism**. 1. ed. New York: Columbia University Institute on East Central Europe, 1997. Disponível em: <<http://krex.k-state.edu/dspace/bitstream/handle/2097/15186/Rosvooruzhenie.pdf?sequence=1>>.

THE TIMES OF INDIA. Russia losing arms markets in Asia, Middle East. **The times of India**, Moscou, 6 Feb. 2013. Disponível em: <http://articles.timesofindia.indiatimes.com/2013-02-06/europe/36948970_1-russian-arms-arms-sales-volume-of-international-arms>.

THE VOICE OF RUSSIA. Putin urges exploration of new arms export markets. **The voice of Russia**, Moscou, 17 Dec. 2012. Disponível em: <http://english.ruvr.ru/2012_12_17/Putin-urges-to-look-for-new-arms-export-markets>.

TRENIN, D. Russia arms trade is business, not politics. **Global times**, Moscou, 17 Jan. 2013. Disponível em: <<http://carnegieendowment.org/2013/01/17/russia-arms-trade-is-business-not-politics/f33d>>.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

IISS – INSTITUTE FOR INTERNATIONAL STRATEGIC STUDIES. Russia. *In*: IISS. **Military balance 2001**. London: IISS, 2001.

SIPRI – STOCKHOLM INTERNATIONAL PEACE RESEARCH INSTITUTE. **Sipri military expenditure database**. Estocolmo, 2013. Disponível em: <<http://milexdata.sipri.org/files/?file=SIPRI+military+expenditure+database+1988-2012.xlsx>>.

Artigo recebido em 8 de junho de 2013 e aceito para publicação em 28 de junho de 2013.

