



Universidade de Brasília

Instituto de Relações Internacionais

Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais

XIX Curso de Especialização em Relações Internacionais

**As condicionantes geopolíticas na comercialização de produtos de
defesa: o caso da nova aeronave de combate do Brasil**

Jussara Peccini

**Artigo apresentado como requisito parcial para obtenção
do título de Especialista em Relações Internacionais**

Orientador: Professor Doutor Alcides Costa Vaz

Brasília

2018

Resumo: O propósito principal deste trabalho é analisar as condicionantes geopolíticas na comercialização de produtos de defesa partindo do caso de aquisição de 36 aeronaves de combate pelo Brasil. A transação efetivada em 2014 é considerada a maior do gênero na América do Sul e também para a Suécia. Por isso, este artigo busca identificar os interesses envolvidos na transação, especialmente na área aeronáutica, considerada estratégica para o país.

Palavras-chave: geopolítica, aeronáutica, aeronave de combate, defesa.

***Abstract:** The main purpose of this work is to analyze the geopolitical factors on the defense products market, based on the case of the acquisition of 36 combat aircraft by Brazil. The transaction entered into in 2014 is considered the largest of its kind in South America and also to Sweden. Therefore, this article seeks to identify the interests involved in the transaction, especially the aeronautics area, considered strategic for the country.*

***Keywords:** geopolitical, aeronautics, combat aircraft, defense.*

Introdução

A aquisição pelo governo brasileiro de 36 aeronaves de combate¹, anunciada em dezembro de 2013 e com contrato efetivado um ano depois, foi globalmente noticiada. Em parte, a repercussão pode ser atribuída à longevidade do processo de substituição dos vetores de combate da Força Aérea Brasileira (FAB), cujos estudos se iniciaram em 1992 e, três anos depois, efetuada a emissão de requisitos. Após a adoção de soluções temporárias para a defesa aérea, instituiu-se em 2008 a comissão gerencial para o projeto F-X2², que culminaria, cinco anos mais tarde, no anúncio da decisão brasileira de aquisição dos novos caças.

A comercialização de equipamentos militares sempre foi assunto relevante e que desperta a atenção e o acompanhamento nos âmbitos global e regional. A compra brasileira é uma transação no valor U\$4,7 bilhões³ envolvendo equipamentos militares, sendo considerado o maior do gênero na América do Sul e também para a Suécia, fornecedora das aeronaves militares. Além disso, envolve a questão da transferência de tecnologia.

O produto, negociado sob regras não estabelecidas pela Organização Mundial do Comércio, perpassa a esfera da iniciativa privada e está diretamente ligado às políticas de Estado. Mais que o dobro do valor investido na compra pelo governo brasileiro, será revertido em projetos de compensação (*offset agreements*), estimados em cerca de U\$9 bilhões⁴.

A escolha, classificada pelo Ministério da Defesa como técnica, recaiu sobre a proposta que melhor atendeu aos requisitos de *performance*, custos de operação e manutenção, e “transferência efetiva de tecnologia”⁵. No início do ano seguinte ao anúncio, em audiência no Senado Federal, o Comandante da Aeronáutica, enfatizou

¹ De acordo com Nota Oficial da FAB de 18/12/2013, a compra também envolve logística inicial, treinamento, simuladores de voo e projetos de transferência de tecnologia e cooperação industrial.

² Detalhes podem ser obtidos em Nota oficial da FAB em 18/12/2013 e apresentação da Comissão Coordenadora do Programa Aeronave de Combate (COPAC) na Comissão de Relações Exteriores do Senado Federal em 13/08/2013.

³ O contrato de financiamento assinado pelo governo brasileiro em agosto de 2015 em Londres, no Reino Unido, foi firmado em Coroas Suecas (SEK 39.333.870.435,39), por isso o valor em Dólar pode variar de acordo com a taxa cambial.

⁴ Contrato de compensação comercial, industrial e tecnológica cujo extrato está publicado no Diário Oficial da União de 28/10/2014.

⁵ Ministério da Defesa em 18/12/2013.

as vantagens da escolha do caça sueco Gripen NG destacando que “havia certeza de acesso a dados de propriedade intelectual”⁶.

Historicamente, as aquisições de equipamentos militares, especialmente aeronaves de alto desempenho para o combate, por parte do governo brasileiro foram objeto de estudo de diferentes segmentos do conhecimento pela dimensão que essas negociações alcançaram e pelo impacto que as tecnologias contidas no equipamento representaram para o setor aeronáutico. No âmbito das relações internacionais, a negociações em torno de equipamentos militares são igualmente interessantes à medida que revelam aspectos da política exterior e posições internacionais das nações envolvidas.

É possível relacionar as aquisições no mercado internacional com a política externa dos governos. De acordo com Panazzolo (2013), no caso brasileiro, as compras para equipar ou renovar a frota de aeronaves da FAB refletem a conjuntura vigente e representam as políticas de defesa específicas. “Tais compras eram afetadas por questões de direção política do governo civil sobre as Forças Armadas, indo além de critérios estratégicos ou técnicos para sua aquisição” (PANAZZOLO, 2013, p.103).

Este trabalho, por sua vez, se atém às circunstâncias da decisão do Estado brasileiro em optar pela proposta da empresa sueca Saab para fornecer as novas aeronaves de caça à FAB na busca por compreender o cenário geopolítico e as implicações desta escolha. O presente trabalho busca responder a questão: por que um país desenvolvido, mas não uma potência, aceitou efetuar a transferência de tecnologia a um país da América do Sul, à época despontando como um país emergente promissor?

Serão examinados, sob a forma de uma apreciação geral, os fatores empíricos que sustentam a hipótese de que o processo de aquisição da aeronave Gripen envolve condicionantes geopolíticas para ambas as nações e resultam em interesses convergentes. A estabelecer a transferência de tecnologia como um ponto fundamental do contrato, o Brasil estaria expondo sua busca pela autonomia tecnológica. Ao aceitar efetuar a transferência de tecnologia, a Saab estaria

⁶ Ministério da Defesa em 27/02/2014.

consolidando sua estratégia de busca de parceiros estratégicos para o desenvolvimento de novos produtos.

Para fins deste estudo se definiu como recorte temporal as ações envolvidas no processo de seleção do projeto F-X2 e as repercussões após a sua efetivação. O período envolve a política externa dos governos da Presidente Dilma Rousseff (2011-2016), sob o qual o anúncio da proposta selecionada foi efetuado, em dezembro de 2013.

Este artigo visa contribuir com o debate acerca da comercialização de equipamentos militares e suas implicações geopolíticas, pois a venda de um produto desta natureza, incluindo armamentos, envolve empresas privadas, mas também se trata de negociação no âmbito de Estados, com tecnologias consideradas sensíveis ou estratégicas, e que podem ter conexão direta com o desenvolvimento de setores econômicos e estabelecimento de zonas de influência ou parcerias estratégicas.

A fim de atingir o objetivo proposto, este artigo apresentará três etapas: primeiro, buscará explicitar as peculiaridades da comercialização de equipamentos militares com foco em aeronaves de combate e as conexões com as teorias de relações internacionais. Na sequência, serão expostas as circunstâncias e os esforços brasileiros na aquisição de equipamentos militares e os paradigmas do Estado brasileiro com o desenvolvimento tecnológico buscando autonomia e, no caso dos equipamentos militares, o fortalecimento da base industrial de defesa conforme estabelecido pelos documentos norteadores da Defesa brasileira. A terceira etapa traz ‘indícios’ sobre o contexto da Suécia em relação à indústria aeronáutica e a necessidade de expandir mercado.

O comércio de equipamentos militares sob a ótica das relações internacionais

A compra de equipamentos de defesa, especialmente envolvendo tecnologias sofisticadas, como as embarcadas em uma aeronave de combate, seguem, em geral, processos de concorrência internacional. Isso porque são poucos os países que sediam empresas aeronáuticas com essa capacidade de produção. De acordo com FERREIRA (2016), devido ao “caráter estratégico das plataformas aeronáuticas de emprego militar, as principais potências têm a demanda de suas Forças Armadas atendida prioritariamente pela produção local” (p.402). Ou seja, os países considerados grandes consumidores de aeronaves militares, também são os grandes produtores e exportadores.

O autor detalha que a venda internacional ocorre após suprir a demanda doméstica e é determinada por critérios estabelecidos por “fatores estratégicos, geopolíticos e econômicos, de maneira que o apoio governamental passa a ser um elemento fundamental. Em suma, as exportações de equipamentos militares estão diretamente relacionadas com a estratégia e o poder dos Estados produtores e compradores” (FERREIRA, 2016, p. 402).

Ao anunciar a escolha dos caças suecos de 4.5 geração⁷ para reequipar a Força Aérea Brasileira, o governo brasileiro enfatizou, além de a proposta ter sido a melhor nos quesitos técnicos, a questão da transferência de tecnologia. A indústria aeronáutica brasileira, beneficiária desse processo por meio da capacitação de engenheiros e de parte da produção das aeronaves em solo brasileiro, por exemplo, terá condições de produzir uma aeronave supersônica no futuro. Será uma nova capacidade para a indústria nacional.

Por abordar questões como dependência tecnológica, soberania, comércio de equipamentos militares como indicativo da busca de construção alianças geopolíticas e redes de segurança e poder, esse contexto é um terreno fértil para as teorias

⁷ Duas gerações de aviões de combate coexistem atualmente, as denominadas 4.5 e quinta gerações. A geração 4.5 de aviões de combate pode ser considerada como um *upgrade* em relação à geração anterior. A quinta geração incorpora inovações concentradas nas engenharias de aerodinâmica e de material que possibilitam a adoção da tecnologia *stealth*, que quer dizer furtividade, ou seja, que dificulta a detecção radar (FERREIRA, 2016, p.411). À época, apenas os Estados Unidos dispunham de aeronaves de quinta geração em operação, conforme apontou o Comandante da Aeronáutica em sessão no Senado Federal (Ministério da Defesa em 27/02/2014).

consideradas clássicas, como o realismo. “Enquanto a política mundial continuar organizada com base no Estado independente e um pequeno grupo de Estados poderosos permanecerem responsáveis em grande parte por moldar os eventos internacionais importantes, o realismo, provavelmente, continuará a ser uma teoria de RI” (JACKSON; SORENSEN, 2007, p.144). Ou seja, o realismo mantém a centralidade do Estado como agente de poder e parte do pressuposto de que a economia internacional repousa sobre a política internacional, e não o contrário, conforme aponta MEARSHEIMER (1995).

Interessado nas disputas entre as grandes potências na era da industrialização, MEARSHEIMER (1995) explicita cinco pressupostos teóricos realistas para compreender o jogo de poder no sistema internacional. Os realistas, descreve o autor, consideram que o sistema internacional é anárquico, cada estado mantém sua independência; as potências possuem capacidades militares ofensivas; há incerteza sobre as reais intenções das outras grandes potências – nem os aliados são confiáveis; interesse primordial é de sobrevivência das grandes potências e, por último, há racionalidade e pensamento estratégico nas ações dos Estados. Quando fala em sobrevivência, Mearsheimer refere-se aos Estados manterem sua soberania (p.10). O realismo clássico de relações internacionais é “principalmente uma teoria de sobrevivência”, corrobora WIGHT (1966 - apud JACKSON; SORENSEN, 2007, p. 108).

As vendas de equipamentos militares não seguem os mecanismos da Organização Mundial do Comércio (GATT, 1947). Mas, em 2014 entrou em vigor o Tratado sobre Comércio de Armas, ratificado por 89 países (UN, 2016) que traz diretrizes para a venda de armas, drones, helicópteros, aviões e sistemas, entre outros itens, com o objetivo de evitar que regimes de estado violentos e a criminalidade tenha acesso facilitado a esses itens. Brasil e Suécia são signatários do tratado. O Brasil ainda não o ratificou, o que a Suécia efetuou no mesmo ano em que o documento entrou em vigor, em 2014. Os maiores exportadores de armamento, como Estados Unidos e Rússia, ainda não aderiram.

De acordo com MORAES (2011, p.16), no âmbito da Organização das Nações Unidas (ONU), há dois espaços que tratam do tema das transferências internacionais

de equipamentos militares: a Comissão de Desarmamento (*United Nations Disarmament Commission - UNDC*), criada em 1954, e o Registro de Armas Convencionais, criado em 1992. Este tem por objetivo ampliar a transparência por meio da realização dos registros das transferências de armas, sem criar regras que limitam o comércio. Moraes atenta para as restrições internacionais às transferências de armas químicas, biológicas e nucleares são amplas, que “foram alcançadas, sobretudo, por meio do Tratado de Não-Proliferação Nuclear (TNP) (1968), da Convenção de Armas Biológicas (1972) e da Convenção de Armas Químicas (1993)” (2011, p.17).

As restrições impostas à venda de armamento no cenário internacional também podem ocorrer por meio de embargos emitidos nas resoluções do Conselho de Segurança da Organização das Nações Unidas. Há ainda as restrições de comercialização de determinados produtos pelo próprio país onde está sediada a fabricante.

Diante desse contexto, (Moraes apud Ian Davis, 2002, p.30) “a maioria dos Estados desenvolveu controles de exportações com base em uma concepção de interesse nacional”. O autor conclui que as políticas nacionais sobre o tema predominam diante das multilaterais.

É sob esse aspecto que se torna importante compreender a relação entre Estado e empresa fabricante de equipamento militar, especialmente plataformas aeronáuticas militares. A natureza está no modelo empresarial adotado em que o controle é nacional, conforme aponta FERREIRA (2016, p.407): “constata-se que todos os grandes grupos fabricantes de plataforma aeronáutica são empresas de controle nacional, não existindo entre as maiores fabricantes de aeronaves militares subsidiárias estrangeiras”. Os países-sede também restringem a participação de produtos e empresas estrangeiras e impedem a transferência de etapas produtivas relevantes à outras nações. Ferreira afirma que, por conta desses fatores, “a internacionalização produtiva do segmento de plataforma aeronáutica militar é pequena quando comparada ao segmento comercial da indústria aeronáutica” (2016, p.407).

O autor ainda complementa sobre o mercado internacional que, quanto mais estratégica for a plataforma ou mais tecnologias sensíveis tiverem incorporado, menor é a proporção de sua produção vendida no mercado externo. “Por exemplo, bombardeiros estratégicos e aviões de caças de gerações mais avançadas têm suas exportações restringidas, ou mesmo proibidas pelos países produtores” (FERREIRA, 2016, p.404).

As indústrias de material de defesa são consideradas estratégicas, pela autonomia que proporcionam ao Estado frente às ameaças ou à projeção que almeja. Neste sentido, a indústria de defesa é um atributo competitivo importante na formação das capacidades de um Estado. O segmento reúne tecnologia e alto valor agregado.

Entre os quase 200 países que formam a comunidade internacional, na lista dos dez maiores exportadores de aeronaves militares os Estados Unidos são responsáveis por 40,7% das vendas, em segundo lugar está a Rússia com 26,8% e em terceiro o Reino Unido com 4,5%. A Suécia ocupa o oitavo lugar no ranking com 2,4% e o Brasil aparece na 15^a posição com 0,5% (FERREIRA 2016, p.403⁸). Entre as dez maiores fabricantes de armamento, sete eram produtoras de aeronaves militares, sendo que as três maiores empresas de defesa do mundo são as estadunidenses Lockheed Martin e Boeing e a britânica BAE Systems (FERREIRA 2016, p.405).

Conforme os números indicam, observa-se um grupo restrito detentor de tecnologias e capacidades no segmento aeronáutico militar. Este breve panorama permite visualizar uma assimetria em termos tecnológicos e, por consequência, de mercado de aeronaves militares dentre os países da comunidade internacional.

A estreita relação entre as empresas fabricantes de equipamentos militares e os respectivos países onde estão sediadas ou que detêm poder de decisão dentro da estrutura empresarial é um importante fator a ser considerado em uma análise sobre a comercialização de equipamentos militares. Neste sentido, sob o prisma das relações internacionais, o seletivo grupo de nações que detêm tecnologias e capacidades para desenvolver plataformas aeronáuticas militares pode estabelecer sua própria política para as transações.

⁸ Elaboração: Diset/Ipea. Fonte: *Stockholm International Peace Research Institute* (SIPRI, 2014).

Apesar de Suécia e Brasil figurarem no ranking de exportadores de aeronaves militares, os números indicam uma distância considerável destes em relação aos líderes. Ao analisar o caso proposto por este trabalho, observa-se que as duas nações têm um histórico de posições em busca de autonomia e não alinhamento. Este fator pode ser um importante aspecto para convergência de interesses no quesito de transferência de tecnologia imposto pelo contrato de aquisição dos caças.

A busca pela autonomia tecnológica

De acordo com CERVO (2003, p.5) as relações internacionais do Brasil deram origem a quatro paradigmas do Estado: “o liberal-conservador que se estende do século XIX a 1930, o Estado desenvolvimentista, entre 1930 e 1989, O Estado normal e o Estado logístico, sendo que os três últimos coexistem e integram o modelo brasileiro de relações internacionais, de 1990 a nossos dias”.

Durante o Estado desenvolvimentista da era Vargas o surge a indústria aeronáutica no Brasil. Entre os anos de 1940 e de 1950 foram criados o Ministério da Aeronáutica - 1941, o Instituto Tecnológico de Aeronáutica (ITA) – 1945 em cooperação com o *Massachusetts Institute of Technology*, que possibilitou desenvolver a capacidade de formar profissionais de engenharia - e o Centro Tecnológico de Aeronáutica (CTA), instituições que formaram o embrião para a criação da Empresa Brasileira de Aeronáutica (Embraer), em 1969. “O Estado brasileiro assumiu a iniciativa de criar uma infraestrutura de energia, transportes, siderurgia e comunicações para sustentar o projeto de industrialização nacional” (FORJAZ, 2004, p.282).

Principal beneficiária da cadeia aeronáutica de programas de parcerias internacionais, como a produção sob licença e as parcerias internacionais, a Embraer é a empresa mais expressiva da cadeia aeronáutica brasileira, a terceira maior fabricante de aviões do mundo, e atende, desde a sua criação, às demandas de plataformas militares brasileiras. A aquisição tecnológica mais expressiva está relacionada a produção do caça subsônico ítalo-brasileiro AMX, desenvolvido nas décadas de 1980 e 1990, cujo programa possuía um forte conteúdo tecnológico.

“Os investimentos realizados pela Força Aérea Brasileira (FAB) no desenvolvimento tecnológico foram substanciais e permitiram a alavancagem de atividades fundamentais de fabricação e engenharia na Embraer. O projeto do AMX foi também importante para a Embraer adquirir, com os italianos, os conhecimentos da tecnologia *fly by wire*, que foi, em seguida, incorporada no projeto do ERJ 145.” (MONTORO; MIGON, 2009. p. 37)

O resultado obtido no programa AMX é apontado pelas Nações Unidas (2003) como um caso de sucesso em transferência de tecnologia. Conforme o relatório da instituição, a Embraer conseguiu aproveitar conhecimentos e capacidades em áreas

consideradas críticas para manter-se com autonomia na produção. O documento também aponta que a empresa soube adotar uma nova filosofia e estratégia com foco principalmente em competências essenciais. *"In the past, software and technological systems were developed largely within the company but now they are ordered, purchased or developed jointly with "soft houses"* (UN, 2003, p. 75).

A empresa estatal foi privatizada em 1994, no período de concessões à iniciativa privada de diversos serviços do governo federal. Segundo PECEQUILLO (2010, p. 133) nesse momento os programas de reaparelhamento das Forças Armadas estavam em segundo plano. Só ao final da década seguinte houve iniciativas de novos projetos de reequipamento.

A partir de 2008, com o estabelecimento das novas políticas de reaparelhamento e a aos novos documentos norteadores da Defesa brasileira também é ativado o projeto F-X2, com o objetivo de selecionar uma nova plataforma aeronáutica de combate ou, conforme expresso pelo Plano de Articulação e Equipamento do Defesa no Livro Branco de Defesa Nacional uma “aeronave de caça multimissão” para a Força Aérea Brasileira.

As diretrizes da END (Decreto nº 6.703/2008) estabelecem três objetivos principais para o Projeto F-X2: a aquisição de aeronaves de caça modernos; a aquisição e o desenvolvimento de armamentos e sensores, objetivando a autossuficiência na integração destes às aeronaves; a garantia de compensações comerciais, industriais e tecnológica.

Do início dos estudos em 1992 até a assinatura do contrato com o fornecedor dos caças em 2014, se passaram 22 anos e várias fases. De acordo com o histórico apresentado pela Comissão Coordenadora da Aeronave de Combate (COPAC)⁹, em audiência no Senado Federal em 2013, esta foi, resumidamente, a trajetória do projeto de recomposição das aeronaves de caça:

- a. 1995: emitidos os Requisitos Operacionais Preliminares para a Aeronave F-X;

⁹ Organização militar do Comando da Aeronáutica responsável por aquisições de equipamentos militares.

- b. 1996: envio de pedido de informações;
- c. 2001: emissão de pedido de oferta;
- d. 2003: suspensão do projeto F-X BR;
- e. 2005: em março houve o cancelamento do projeto F-X BR e em dezembro os caças Mirage III foram desativados;
- f. 2006: recebimento do primeiro Mirage 2000;
- g. 2008: ativado o Projeto F-X2, emissão do pedido de informações e do pedido de oferta;
- h. 2010: entrega do relatório final;
- i. 2013: desativação do Mirage 2000.

Quando estava próxima a desativação do Mirage 2000 (aeronaves adquiridas da França sete anos antes), o que ocorreu em 31 de dezembro de 2013 (Agência Força Aérea, 2016), foi anunciada a decisão do novo vetor em 18 de dezembro de 2013 (Ministério da Defesa, 2013).

A concorrência internacional para fornecer o novo caça envolveu três modelos de empresas de distintos países: o francês Rafale (Dassault), o norte-americano F-18 E/F (Boeing) e o sueco Gripen NG (Saab), conforme “Relatório dos Estudos para Definição da *Short-List*”, em agosto de 2008 (Ministério Público Federal, 2016). Com o relatório aprovado, é ativado o Projeto F-X2, cuja foi possibilitar a substituição das aeronaves Mirage F-2000, F-5M e A-1M por aeronaves (caças de combate) mais modernos, em conformidade com a Estratégia Nacional de Defesa, que é definida no Decreto nº 6.703/2008.

Em 2009, durante uma visita à França, o presidente da República, chegou a anunciar¹⁰ que a escolha brasileira seria o francês (O Estado de S.Paulo, 2009). Logo depois o governo recuou.

O Relatório Final do Processo de Seleção do Projeto F-X2 foi encaminhado ao Comandante da Aeronáutica e ao Ministro da Defesa em janeiro de 2010. “A oferta

¹⁰ Logo após a afirmação feita durante visita à França, o governo brasileiro recuou. Segundo PANAZZOLO (2013, p.73) a informação foi desmentida pela Aeronáutica e vaza para a mídia um documento que revela a preferência da Força Aérea Brasileira pelo produto sueco.

considerada mais vantajosa foi a da empresa sueca SAAB, com o projeto Gripen NG” (MPF, 2016).

Os critérios de seleção que determinaram a oferta mais vantajosa seguiram as diretrizes da Estratégia Nacional de Defesa, enfatizando o processo de transferência de tecnologia.

“A garantia de compensações que devem ter, como escopo maior, o desenvolvimento tecnológico, industrial e econômico do Brasil. Tais compensações são operacionalizadas por meio dos acordos de *“offset”*, por meio dos quais empresas brasileiras passam a ser contratadas para desenvolver tecnologia que venham a beneficiar o país no médio e longo prazo” (MPF, 2016).

Ao analisar a política externa adotada pelo governo de Dilma Rousseff (2010-2014), CERVO e LESSA (2014, p. 142), indicam que o modelo de inserção internacional brasileira naquela ocasião não apresentava novidades. A política adotada era de “continuidade”, preservando a relevância das parcerias bilaterais, mesmo considerando os avanços do BRICS. Segundo os autores, a crítica à globalização e o retorno do Estado, sob o paradigma logístico, reforçam essa diretriz. “As chamadas parcerias estratégicas, laços de intercâmbio de fatores com potencial de influir sobre a formação nacional de longo curso do país em desenvolvimento, são preservadas como bens preciosos da ação externa” (CERVO e LESSA, 2014, p. 142).

O período pré-anúncio do Projeto F-X2 também foi marcado pelas reações ao episódio de revelação da espionagem da Agência Nacional de Segurança (NSA), dentre elas “a suspensão da visita de Estado que Rousseff faria aos Estados Unidos em 2013” (CERVO e LESSA, 2014, p.143).

A respeito da política para construir capacidade militar, Cervo e Lessa lembram que em apenas duas ocasiões o Brasil deu atenção a esse assunto: no século 19 e nos anos 1970. Mas, os projetos foram abandonados. “Contudo, a preocupação com segurança e defesa agrega-se à política exterior de modo visceral e à política interna de modo pragmático, mesmo que a indústria militar padeça da ineficiência do Estado desde 2011, como outros aspectos do desenvolvimento interno e da inserção internacional” (CERVO e LESSA, 2014, p.147). Segundo os autores, um balanço sobre o

equipamento de defesa brasileiro em 2014 revelou “forte conexão com a cooperação tecnológica externa”.

A aquisição da nova aeronave de combate gera um importante investimento por meio das compensações que, na prática ocorrem na esfera privada, pois envolve a empresa sueca Saab - fabricante da aeronave - e empresas brasileiras, especialmente a Embraer, para que absorvam o *know how* de tecnologia de aviação supersônica.

Este aspecto mostra a confluência de interesses entre atores públicos e privados. A compra dos caças não é um projeto de cooperação. É uma aquisição de equipamento com tecnologia sensível cujo país de origem aceitou abrir o ‘pacote de integração de armas’. Além disso, envolve transferência de tecnologias sensíveis envolvendo empresas privadas, o que indica a possibilidade de incremento substancial nas relações bilaterais entre os dois países, bem como um possível avanço em relação às tecnologias nacionais na produção de aeronaves.

A busca sueca por parcerias estratégicas

Ao concretizar a venda em 2014, por meio da assinatura do contrato, Brasil e Suécia deram um novo impulso às relações bilaterais. O negócio foi considerado como a maior exportação de equipamento de defesa realizada na história do país nórdico, conforme descreve relatório da Agência Sueca de Análise de Políticas de Crescimento “*Sweden’s largest export deal ever*” (2017, p.7).

Para compreender melhor a importância desta transação para a Suécia, é válido conhecer o contexto geopolítico do país nórdico e resgatar a relação bilateral entre Brasil e Suécia.

As duas nações mantêm relações diplomáticas desde 1826, e assinaram, em 2009, um Plano de Ação da Parceria Estratégica. De acordo com o Ministério de Relações Exteriores, o “mecanismo estabelece diálogo político e orienta a cooperação nas seguintes áreas: comércio e investimentos, bioenergia, defesa, meio ambiente, ciência, tecnologia e inovação, educação e cultura” (MRE, 2009). Em 2015, houve uma reafirmação dos laços bilaterais por meio da adoção do “Novo Plano de Ação da Parceria Estratégica Brasil-Suécia”.

O item que versa sobre a “Cooperação de Matéria de Defesa” destaca o fortalecimento da cooperação bilateral por meio da parceria industrial e tecnológica estabelecido no âmbito do projeto Gripen NG. “Ambos os países reconhecem o potencial de expansão da cooperação nesse domínio e expressam seu compromisso com a identificação de novas iniciativas de interesse mútuo” (MRE, 2015).

Em decorrência da concretização da venda dos caças ao Brasil, dois novos instrumentos foram assinados em 2014: o Acordo de Cooperação em Defesa e a Troca de Proteção Mútua de Informação Classificada.

A aquisição das 36 aeronaves de combate deu novo dinamismo às relações bilaterais e a cooperação técnica militar, conforme afirma relatório de 2017 da Agência Sueca de Análise de Políticas de Crescimento: “*Since the signing of the contract, the Gripen project has de facto also become the prime engine in an emerging strategic industrial relationship between Sweden and Brazil*” (GROWTH ANALYSIS, 2017, p. 17).

Historicamente, as relações entre os dois países cresceram sob o aspecto comercial. Por volta dos anos de 1980, cerca de 200 empresas suecas estavam estabelecidas no Brasil e empregando em torno de 50 mil trabalhadores. São Paulo (SP) era e continua a ser considerada a segunda maior cidade industrial sueca. Ao lado de Curitiba (PR) constituem núcleos das maiores companhias multinacionais instalados no Brasil, como Ericsson, Volvo, Stora Enso e SKF (GROWTH ANALYSIS, 2017, p.21).

Segundo estudo de Sturgeon (2016) sobre a inserção em cadeias globais de valor, Brasil e Suécia apresentam economias distintas e cada uma apresenta suas vantagens. A Suécia é uma pequena economia aberta que enfrenta a competição global desenvolvendo produtos com profissionais de alta qualidade e na fronteira da tecnologia. O Brasil é grande e com uma produção, em sua maioria, dedicada ao mercado doméstico e alguns setores, como o aeronáutico, com emprego de alta tecnologia.

Apesar das assimetrias territoriais, populacionais, histórias, econômicas e geopolíticas, as duas nações compartilham a visão de que os investimentos na indústria defesa constituem um indutor para a inovação e crescimento econômico (GROWTH ANALYSIS, 2017; END, 2012).

O país sueco buscou fortalecer sua estrutura industrial aeronáutica visando sustentar sua posição de neutralidade diante dos conflitos mundiais. Já o Brasil buscou estabelecer parcerias que permitissem alavancar setores econômicos estratégicos e de interesse nacional, como ocorreu com o aeronáutico.

Da perspectiva nórdica, a sinalização positiva do Brasil na aquisição das 36 aeronaves também teve repercussão importante. O fato foi entendido como fundamental para que o projeto da nova geração de caças Gripen E e *Next Generation*, pudesse ser concretizado.

Conforme aponta a análise da Agência Sueca, desde a queda do muro de Berlim, em 1989, o fundo para pesquisa e inovação na Suécia reduziu significativamente. *"Within the last 10 years, overall R&I funding within the Swedish Armed Forces has been cut by almost two thirds. This has resulted in loss of aeronautical capability within the Swedish Defence Research Agency (FOI) (Growth Analysis, 2017, p. 47).*

O desenvolvimento do Gripen E/*Next Generation* ficou sob a dependência dos negócios internacionais. De acordo com o relato da Agência, a possibilidade de venda para a Suíça e o contrato com o Brasil “asseguraram” o fundo de desenvolvimento tecnológico como a base para um novo modelo de negócio e de crescimento da inserção internacional.

During the time period of 2012–2015, based upon the expected outcome of these two international contract negotiations, the Gripen project was able to continue its development. This technical and commercial development was a bridge to the next step of securing other potentially large international business deals. Without first interest from Switzerland and then interest from Brazil, this development would not have been achieved (at least not on an equivalent scale). (GROWTH ANALYSIS, 2017, p. 25).

A taxa de financiamento oferecida ao Brasil pela Agência de Fomento à Exportação da Suécia (*Swedish Export Credit Corporation – SEK*)¹¹ foi extremamente competitiva (2,19%) e demonstra que o país não estava apenas pensando em concretizar uma venda, mas em estabelecer uma parceria estratégica de longo prazo. O projeto Gripen abrange pelo menos uma década até a completa entrega das aeronaves (prevista para ocorrer entre 2019 e 2024)¹², sem contabilizar o período de pagamento do financiamento, que se estenderá por 15 anos a partir da entrega da última unidade.

Esses fatos demonstram a importância de compreender como o projeto também é relevante para a Suécia, especialmente sob o viés da defesa e soberania.

O país nórdico vivencia um período de aumento das atividades militares na região do Mar Báltico e um decréscimo no investimento global em defesa. O presidente e CEO da Saab, Håkan Buskhe, aponta que o país costumava investir 5% do PIB em defesa e hoje está abaixo de 1% (READ, 2017).

A Suécia é apontada entre os países fortes em tecnologias aeronáuticas militares (GODOY, 2017). No ranking de países exportadores de plataformas aeronáuticas militares, elaborado pela SIPRI em 2014, o país nórdico aparece na oitava posição (FERREIRA, 2016, p.404). Manteve-se com uma política de país não alinhado e não

¹¹ Fonte: Ministério da Defesa, 25/08/2015.

¹² Cronograma de entrega ‘Gripen o caça inteligente’, disponível em www.fab/mil.br/dimensao22.

é membro da Organização do Tratado do Atlântico Norte (OTAN), apesar de ter uma história de 20 anos de cooperação com este organismo internacional enviando suecos para missões em diversas regiões do mundo (MALMQVIST, 2018).

A própria criação da Saab (*Svenska Aeroplan Aktiebolaget*) em 1937, inicialmente para atender a demanda da Força Aérea Sueca, integra a política externa de neutralidade e não alinhamento adotada pela Suécia. “A implementação dessa política exigia a autonomia para desenvolver e produzir os equipamentos militares essenciais para a proteção do país, sem a necessidade de adquiri-los de alguma potência estrangeira” (FERREIRA, 2010, p.43).

Em complemento, MORAES (2011, p. 45) aponta que devido à posição de neutralidade adotada durante os conflitos mundiais, a Suécia buscou desenvolver Forças Armadas modernas e com autonomia na fabricação de produtos militares, o que leva o país a ser associado ao conceito de “neutralidade armada” (MORAES apud DAVIS, 2002, p.185).

Em relação à transferência de produtos militares, MORAES (2011, p.48) esclarece que a Suécia publica anualmente, desde 1985, relatório sobre a exportação de armas, o Parlamento sueco tem atenção contínua e sistemática sobre a política de exportação por meio de conselho consultivo parlamentar, bem como o país dispõe de critérios para exportação:

Uma autorização para a exportação de equipamentos militares, assim como para a realização de outras formas de colaboração externa envolvendo equipamentos militares, apenas pode ser concedida se a exportação ou a cooperação: 1. for considerada necessária para satisfazer as exigências de material ou *know-how* das Forças de Defesa Suecas ou, ainda, por razões de segurança nacional e, 2. se ela não entrar em conflito com os princípios e objetivos da política externa sueca (MORAES, 2011, p.47).

Moraes observa que as transferências externas de armamento possuem peculiaridades que as distinguem da venda de outros produtos e uma regularidade histórica na forma como a questão é tratada (2011, p.92 e 93). Segundo o autor, as empresas e os Estados podem desejar vender armamentos para o exterior como forma de obter ganhos econômicos ou por “objetivos e implicações políticas, podendo ser, em diversos casos,

fatores determinantes para a manutenção ou o rompimento de equilíbrios regionais de poder ou para o resultado de guerras civis ou interestatais” (p.92). Moraes indica que, em relação à Suécia, a política é o aspecto determinante e o país “restringe os negócios externos como forma de evitar que a sua neutralidade seja questionada, embora, ao mesmo tempo, o país necessite exportar as suas armas para manter a viabilidade econômica de sua indústria bélica” (p.93).

É preciso considerar também que a indústria aeronáutica possui algumas peculiaridades. Apesar de serem poucas as nações com indústria aeronáutica forte, com poucas exceções, as tecnologias ou equipamentos que integram um avião podem ter diferentes origens, revelando uma interdependência de insumos. A Saab estabeleceu uma estratégia para sua cadeia produtiva em que segmenta os seus fornecedores em duas áreas: a) horizontalizada: fornecedores de primeiro nível, normalmente ligado a sistemas, assumindo uma crescente participação no desenvolvimento e coordenação da cadeia de suprimentos; b) internacionalizada: “a cadeia de suprimentos do avião de caça *Gripen* apresenta um elevado grau de internacionalização, com a grande maioria dos fornecedores localizados no exterior, particularmente na Europa Ocidental e nos EUA” (FERREIRA, 2010, p.46). O autor complementa que, para ampliar a participação dos fornecedores estrangeiros, a atual estratégia da empresa visa o acesso às tecnologias sensível e também aos mercados internacionais. “A Saab objetiva utilizar acordos de *offsets* que envolvam não apenas a partilha da produção, mas também a participação no desenvolvimento da nova aeronave” (FERREIRA, 2010, p.47).

Mas os acontecimentos de 2014 [quando a Rússia anexa a Crimeia] recolocaram a política de defesa e segurança de volta à prioridade da agenda sueca. “*The need to view the Baltic Sea region as one strategic area became a natural driving force for our broadened cooperation*” (MALMQVIST, 2018).

O Brasil, por sua vez, apresenta um grau de previsibilidade da política exterior brasileira e seu fundamento em um caráter não confrontacionista, o conjunto de valores e princípios da conduta externa que perpassou mudanças políticas, a valorização do princípio da autodeterminação e conseqüente não intervenção, que

sustentam a tradição pacifista do Brasil (CERVO, 1994, p.26), são alguns dos atributos que podem ter sido considerados na análise.

Além disso, no início da década de 2010, havia uma onda de impressões positivas sobre o Brasil pelo mundo, que sofria com as repercussões da crise de 2008. O país latino-americano ainda figurava como uma promessa entre o bloco dos países emergentes devido aos resultados econômicos de crescimento, políticas públicas para erradicação da pobreza, participação mais ativa na diplomacia presidencial, que buscava a inserção internacional por meio de organismos multilaterais, grupos, fóruns e parcerias bilaterais (LESSA, 2017).

O período de intensa agenda internacional ainda contou com o lançamento do grupo dos BRICS, expandido com a presença da África do Sul em 2011 e “punha em perspectiva a necessidade de articulação dos esforços de cooperação política entre as maiores economias emergentes do mundo” (LESSA, 2017, p.14). Dentro do discurso multilateralista, o Brasil havia adotado como meta a reforma das instituições tendo como argumento um assento permanente no Conselho de Segurança da ONU. As relações do Brasil com o conjunto europeu também estavam em um novo patamar. A União Europeia reconhecia o Brasil como um “parceiro dotado de peso econômico e político diferenciado” (LESSA, 2017, p.12). Com a América do Sul, buscou impulsionar os interesses dos atores econômicos brasileiros na região e patrocinou iniciativas de integração e cooperação.

Por todos esses fatores, parece ser condizente afirmar que as circunstâncias nas quais o Brasil se encontrava em uma trajetória ascendente e irradiando certo grau de influência sobre a América de Sul. Esses fatores parecem ser importantes para a formação de uma parceria estratégica.

Conclusões

Ainda que a escolha brasileira tenha sido técnica, enfatizando os baixos custos de operação e de manutenção - a hora de voo do Gripen NG, por exemplo, está estimada em torno de U\$\$ 5 mil (STOCHERO, 2014) - uma venda de equipamento militar não pode ser analisada sem o viés geopolítico.

Ao efetuar a comercialização com o Brasil, um país de dimensões continentais, com influência no seu entorno estratégico e, à época da seleção – em 2013 - estava em evidência entre os emergentes BRICS, a Suécia reforça sua relação bilateral com um país expoente da América do Sul, uma região continental em que predomina a exploração de *commodities* e com potencial mercado consumidor. Os elementos apontados por este trabalho indicam que também interessava à indústria aeronáutica sueca estabelecer novas parcerias estratégicas para tornar viável os novos projetos da área de plataformas aeronáuticas militares.

Ao Brasil, por sua vez, a compra de equipamento militar de alta tecnologia apresentou-se como um caminho para o acesso a novas capacidades. A indústria aeronáutica brasileira nasceu em um ambiente global de conflito, seguido de bipolaridade mundial, em que a política exterior do país buscava um não alinhamento e a autonomia de desenvolvimento. Neste sentido, a indústria foi beneficiada diretamente pelas aquisições ou parcerias estabelecidas para reequipar a Força Aérea Brasileira por meio de capacitação profissional, da transferência de tecnologia e da cooperação internacional. Essa busca pela autossuficiência culminou por criar uma cadeia produtiva aeronáutica e desbravar um nicho de mercado em itens não explorados pelas principais fabricantes, Boeing e Airbus.

Logo, a compra de equipamentos militares não pode ser analisada como uma simples transação comercial. No caso dos 36 aviões de caça adquiridos pelo Brasil, as cláusulas contratuais envolvendo projetos de *offset* indicam uma parceria estratégica de pelo menos duas décadas, especialmente envolvendo as empresas privadas dos dois países.

Deve-se considerar também que entre os critérios para selecionar o fornecedor, a transferência de tecnologia tornou-se mais relevante. Ao adotar esse critério, o

Estado brasileiro demonstra a sua busca, mais uma vez, por acesso a novas capacidades à sua indústria estratégica por meio de uma aquisição militar.

Sendo sede da terceira maior fabricante de aeronaves do mundo, o Brasil dispõe das condições necessárias para formar o ambiente propício à troca de informações que permitirão a futura fabricação de uma aeronave de combate supersônica em território nacional. O discurso governamental brasileiro traduziu essa situação de transferência de tecnologia, que ocorre por meio dos projetos de *offset*, como a possibilidade de geração de empregos de alta qualificação e remuneração, desenvolvimento de competitividade para o segmento e um potencial futuro de exportação. De modo geral, o país demonstrou a necessidade de investir em um segmento econômico de alto valor agregado, competitivo e dinâmico em vários aspectos por meio da aquisição de equipamentos militares.

A parceria estratégica formada por Brasil e Suécia, estimada em pelo menos vinte anos – considerando apenas o contrato dos caças, vai permitir produzir, pela primeira vez, a aeronave de alta *performance* Gripen fora da Europa. Outro aspecto a ser considerado é a força e a interligação da indústria aeronáutica, uma área que conta com mercado e linguagem próprios. O Brasil, detentor de uma indústria aeronáutica consolidada – importante item na pauta de exportação - e apoiada pelo Estado¹³, será o primeiro operador da plataforma Gripen no continente americano e estará capacitado a produzir o vetor fora da Suécia, sendo futuro potencial exportador.

Essa situação de parceria e de cooperação é um fator importante diante do cenário internacional. Adiciona-se a esse contexto o relatório anual da Comissão Europeia que, em 2017, versou sobre a temática de defesa. Nos três cenários apontados pelo documento, a cooperação e a integração aparecem como mecanismo fundamental no enfrentamento de ameaças difusas.

Logo, pode-se inferir, a partir das evidências empíricas descritas neste trabalho, que os interesses dos dois países envolvidos na transação são convergentes.

¹³ Em abril de 2017, o BNDES anunciou uma linha de crédito especial para produtos de defesa visando, inicialmente, as exportações do avião KC-390.

Segundo FERREIRA (2016, p.413), a estrutura produtiva do subsegmento de aviões de combate de primeira linha está restrita a um pequeno número de grandes empresas. Mas o segmento busca alianças estratégicas com parceiros estrangeiros para compartilhar os crescentes custos de desenvolvimento, além de assegurar uma demanda ampliada. Os novos arranjos em uma era de cadeias globais de valor e uma nova ordem global podem gerar novas configurações e implicações geopolíticas à medida que os interesses nacionais e privados entram em uma zona de intersecção.

As questões ganham uma nova dimensão e pode-se inferir que a negociação brasileira beneficiou diretamente a indústria nacional aeronáutica. Sob este viés, a compra que buscava atender ao reequipamento de uma das áreas das Forças Armadas do país, atendeu prontamente às determinações da Estratégia Nacional de Defesa. A compra militar também deve ter o viés de um Estado que prioriza a economia política, ou seja, a relação entre Estados e mercados, em que o governo investe recursos em uma atividade complexa que gera dividendos diretos de alto valor em detrimento de outros segmentos. A cadeia produtiva aeronáutica brasileira, vista como uma das poucas de alta complexidade e de sucesso no âmbito brasileiro, é beneficiada por meio da aquisição.

BIBLIOGRAFIA

BRASIL. Ministério da Defesa. Força Aérea Brasileira. **Brasileiros participam de exercício simulado de liderança de combate.** Publicado em 23/12/2016. Disponível em: < <http://www.fab.mil.br/noticias/mostra/28253>>. Acesso em: 01/08/2017.

_____. _____. **Governo Federal seleciona novos caças para a FAB.** Publicado em 18/12/2013. Disponível em: <<http://www.fab.mil.br/noticias/mostra/17469>>. Acesso em: 01/08/2017.

_____. _____. **Brasil e Suécia assinam, em Londres, financiamento para aquisição do Gripen NG.** Publicado em 25/08/2015. Disponível em: < <http://www.defesa.gov.br/noticias/16656>>. Acesso em: 01/08/2017.

_____. _____. **F-X2: Amorim anuncia vencedor de programa para compra de novos caças.** Publicado em: 18/12/2013. Disponível em: <<http://www.defesa.gov.br/index.php/noticias/8377>>. Acesso em: 01/08/2017.

_____. _____. **Em audiência no Senado, Força Aérea apresenta vantagens do caça Gripen NG.** Publicado em: 27/02/2014. Disponível em: <<http://www.defesa.gov.br/index.php/noticias/8424>>. Acesso em: 01/08/2017.

_____. _____. **Estratégia Nacional de Defesa e Política Nacional de Defesa.** Disponível em: < http://defesa.gov.br/arquivos/estado_e_defesa/END-PND_Optimized.pdf>. Acesso em: 23/08/2017.

_____. _____. **Relatório de Gestão do Exercício de 2016 da Secretaria-Geral do Ministério da Defesa.** Disponível em: <http://www.defesa.gov.br/arquivos/lai/auditoria/contas_anuais/relatorio_de_gestao_sg_2016.pdf>. Acesso em: 16/02/2018.

_____. Ministério do Planejamento. Projeto F-X2. **Apresentação da COPAC em audiência pública realizada em 13/08/2013 na Comissão de Relações Exteriores e Defesa Nacional do Senado Federal.** Disponível em: <http://bibspi.planejamento.gov.br/handle/iditem/627>>. Acesso em: 23/08/2017.

_____. Ministério de Relações Exteriores. **Acordo-quadro entre o governo da República Federativa do Brasil e o Reino da Suécia sobre Cooperação em matéria de defesa.** 2014.

_____. Ministério de Relações Exteriores. **Acordo entre a República Federativa do Brasil e o Reino da Suécia sobre Troca em Proteção Mútua de informação classificada.** 2014.

_____. Ministério Público Federal. Procuradoria da República no Distrito Federal. **Despacho de desarquivamento de Inquérito Civil Público Referência: IC nº 1.16.000.004707/2014-83.** Disponível em: <<http://www.mpf.mp.br/df/sala-de-imprensa/docs/despacho-desarquivamento-cacas>>. Acesso em 23/08/2017.

BRAGA, Juliana e PASSARINHO, Nathalia. **Governo anuncia compra de 36 caças suecos Gripen por U\$\$ 4,5 bilhões.** Publicado por portal G1 em 18 /12/2013. Disponível em: <<http://g1.globo.com/politica/noticia/2013/12/governo-anuncia-compra-de-36-cacas-suecos-do-modelo-gripen.html>>. Acesso em: 01/08/2017.

BRAUER, Jurgen e DUNNE, J. Paul. **Arms trade and economic development: theory, policy, and cases in arms trade offsets.** Routledge: 2004.

CERVO, Amado Luiz. **Política exterior e relações internacionais do Brasil: enfoque paradigmático.** In: Revista Brasileira de Política Internacional. vol.46, n.2, 2003, p.5-25.

_____. **Relações Internacionais do Brasil.** In: CERVO, Amado L. (org.). O desafio internacional: a política exterior do Brasil de 1930 a nossos dias. Brasília: EDUNB, 1994.

CERVO, Amado Luiz e LESSA, Antônio Carlos. **O declínio: inserção internacional do Brasil (2011–2014).** In: Revista Brasileira de Política Internacional. vol.57, n 2. 2014, p.133-151.

EMBRAER. **Relatório Anual 2016.** Disponível em: <https://www.embraer.com/relatorio_anual2016/pt/acionistas.htm>. Acesso em: 01/08/2017.

FERREIRA, Marcos José Barbieri. **Dinâmica da inovação e mudanças estruturais: um estudo de caso da indústria aeronáutica mundial e a inserção brasileira.** Tese de Doutorado em Economia. Campinas, SP: UNICAMP, 2009.

_____. **Competências empresariais e políticas governamentais de apoio ao desenvolvimento aeroespacial: casos da França e da Suécia.** Campinas: UNICAMP, Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial. 2010.

_____. **Plataforma Aeronáutica Militar.** In: Mapeamento da Base Industrial de Defesa. IPEA e Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial: Brasília, 2016

FORJAZ, Maria Cecilia Spina. **As origens da Embraer.** In: Tempo Social, Revista de Sociologia da USP, v. 17, n. 1, 2004.

GODOY, Roberto. **Novo caça brasileiro começa a alçar voo.** Publicado por O Estado de São Paulo em 02/07/2016. Disponível em: <<http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,novo-caca-brasileiro-comeca-a-alcar-voo,70001873434>>. Acesso em: 30/07/2017.

HOYLE, Craig. **Saab reveals full Gripen E desing, cost savings.** Publicado por Flight International em 13/03/2014. Disponível em: <<https://www.flightglobal.com/news/articles/saab-reveals-full-gripen-e-design-cost-savings-396977/>>. Acesso em: 12/02/2018.

JACKSON, Robert; SORENSEN, Georg. **Introdução às relações internacionais**. 2. Ed. Rio de Janeiro: Zahar, 2007.

LESSA, Antonio C. **A Política Externa Brasileira no ciclo do Partido dos Trabalhadores - continuidades, inovações e retrocessos (2003-2016)**. Revista Política. 2017, n. 5. Fundação João Mangabeira, Brasília.

LIMA Neto, Diógenes. **A Institucionalização do Processo de Acordos de Offset no Comando da Aeronáutica do Brasil**. Dissertação de Mestrado em Administração Pública. Universidade do Minho, 2012. 104 p. Disponível em: <repositorium.sdum.uminho.pt/handle/1822/20761>. Acesso em 23/08/2017.

MALMQVIST, Ambassador Hakan. **Sweden and NATO – 23 years down the Road**. NATO Review. Publicado em 11/01/2018. Disponível em: <www.nato.int/docu/review/index_EN.htm>. Acesso em: 23/01/2018.

MEARSHEIMER, John J. **The False promise of international institutions**. In: *International Security*, Vol 19, N 3 (Winter, 1994-1995) p. 5-49. MIT.

MONTORO, Guilherme Castanho Franco e MIGON, Marcio. **Cadeia produtiva aeronáutica brasileira: oportunidades e desafios**. Rio de Janeiro: BNDES, 2009.

MORAES, Rodrigo Fracalossi de. **O mercado internacional de equipamentos militares: negócios e política externa**. Brasília: IPEA, 2011.

PANAZZOLO Neto, Álvaro. **As políticas de reaparelhamento da FAB: associações entre política externa brasileira e forças armadas**. Dissertação de Mestrado em Relações Internacionais. Universidade de Brasília: 2013. Disponível em: <<http://repositorio.unb.br/handle/10482/13367>>. Acesso em: 23/01/2018.

PECEQUILO, Cristina Soreanu. **As relações bilaterais Brasil-Estados Unidos no governo Dilma Rousseff, 2011-2014**. Austral: Revista Brasileira de Estratégia & Relações Internacionais. Número 6. Jul-Dez, 2014.

O Estado de São Paulo. **Lula confirma compra de 36 caças franceses e faz acordos de R\$37,5bi**. Publicado em 08/09/2009. Disponível em: <http://politica.estadao.com.br/noticias/geral,lula-confirma-a-compra-de-36-cacas-franceses-e-faz-acordos-de-r-37-5-bi,430976>. Acesso em: 01/08/2017.

STURGEON, Timothy J. **Brazil in Global Value Chains - Working Paper Series 16-001**. MIT - Industrial Performance Center. Junho de 2016. Disponível em: <https://ipc.mit.edu/sites/default/files/documents/16-001.pdf>>. Acesso em: 16/02/2018.

STOCHERO, Tahiane. **Conheça a ‘versão personalizada’ do caça sueco que o Brasil comprou**. Publicado em 20/11/2014. Disponível em: <www.g1.globo.com/politica/noticia/2014/11/conheca-versao-personalizada-do-caca-sueco-que-o-brasil-comprou.html>.

SWEDISH AGENCY FOR GROWTH POLICY ANALYSIS. **Nurturing spillover from the industrial partnership between Sweden and Brazil - a case study of the Gripen project.** Östersund, Março de 2017. Disponível em: <<http://www.tillvaxtanalys.se/in-english/publications/reports/reports/2017-03-31-nurturing-spillover-from-the-industrial-partnership-between-sweden-and-brazil---a-case-study-of-the-gripen-project.html>>. Acesso em: 24/08/2017.

RAUEN, André Tortato (Org.) **Políticas de Inovação pelo lado da demanda.** Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada: 2017.

READ, Bill. **Back to the Baltic.** Publicado por Royal Aeronautical Society em 09/06/2017. Disponível em: <<https://www.aerosociety.com/news/back-to-the-baltic/>> Acesso em: 12/06/2017.

SAAB. **Annual and Sustainability Report 2016.** Saab Investor Relations in co-operation with Hallvarsson & Halvarsson. Estocolmo: 2017.

SINGER, David J. International Conflict: Three Levels of Analysis. **Reviewed Work(s): Man, the State, and War: A Theoretical Analysis by Kenneth N. Waltz. World Politics**, Vol. 12, No. 3 (Apr., 1960), pp. 453-461. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/2009401>>.

UNIÃO EUROPEIA. **Documento de reflexão sobre o futuro da defesa europeia.** Comissão Europeia, Bruxelas: 2017.

UNITED NATIONS. **Transfer of Technology for Successful Integration into the Global Economy.** Nova York e Genebra: 2003. Disponível em: <http://unctad.org/en/docs/iteipcmisc20_en.pdf>. Acesso em: 23/01/2018.

_____. **The Arms Trade Treaty.** Disponível em: <<https://www.un.org/disarmament/att/>>. Acesso em: 12/02/2018.