



Centro Universitário de Brasília - UniCEUB

Faculdade de Ciências Jurídicas e Sociais - FAJS
Curso de Bacharelado em Relações Internacionais

JOÃO HENRIQUE SIDRIM PASSOS

**Empreendedorismo da Base Industrial de Defesa e a Projeção Internacional da
Defesa Brasileira no Século XXI**

Brasília

2022

JOÃO HENRIQUE SIDRIM PASSOS

**Empreendedorismo da Base Industrial de Defesa e a Projeção Internacional da
Defesa Brasileira no Século XXI**

Monografia apresentada como requisito
para conclusão do curso de Relações
Internacionais do UniCEUB.

Orientador(a): Lucas Soares Portela

Brasília

2022

JOÃO HENRIQUE SIDRIM PASSOS

**Empreendedorismo da Base Industrial de Defesa e a Projeção Internacional da
Defesa Brasileira no Século XXI**

Artigo Científico apresentado como
requisito para aprovação no curso de
graduação em Relações Internacionais do
Uniceub.

Orientador: Prof. Lucas Soares Portela.

BRASÍLIA, DIA MÊS 2021

BANCA AVALIADORA

Professor(a) Orientador(a)

Professor(a) Avaliador(a)

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo demonstrar que o incentivo a uma cultura empreendedora na Base Industrial de Defesa no Brasil pode influenciar diretamente a projeção internacional de poder do Brasil no cenário internacional. Além do óbvio poder bélico atribuído aos produtos de defesa, o empreendedorismo no setor de segurança internacional e defesa nacional, promovido por um Estado propiciador e incentivador do empreendedorismo neste setor, propicia avanços e inovações tecnológicas que dão à um Estado uma nova maneira de ser percebido no cenário internacional. Este trabalho é feito por meio de comparações históricas da BID ao longo do século XXI, análise de políticas públicas, análise do mercado de defesa e aplicação das teorias de poder do campo de Relações Internacionais. Por fim, conclui reiterando a necessidade de uma reformulação não meramente administrativa, mas política no sentido de entender a BID como instrumento estratégico de política externa brasileira que deve ser incentivado pelo Estado.

Palavras-chave: Base Industrial de Defesa, empreendedorismo, exportação, poder, dissuasão.

ABSTRACT

This article aims to demonstrate that promoting an entrepreneurial culture in the Defense Industrial Base in Brazil can directly influence Brazil's international projection of power in the international arena. Besides the obvious war power attributed to defense products, entrepreneurship in the international security and national defense sector, promoted by a State that promotes and encourages entrepreneurship in this sector, provides advances and technological innovations that give a State a new way of being perceived in the international arena. This work is done through historical comparisons of the IDB throughout the 21st century, analysis of public policies, analysis of the defense market, and application of the theories of power from the field of International Relations. Finally, it concludes by reiterating the need for a reformulation that is not merely administrative, but political in the sense of understanding the IDB as a strategic instrument of Brazilian foreign policy that must be encouraged by the State.

Key words: Defense Industrial Base, entrepreneurship, export, power, deterrence.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	6
1 ECONOMIA DE DEFESA COMO ELEMENTO DAS TEORIAS DE PODER E DISSUASÃO.....	7
1.1 Teorias de Poder na Relações Internacionais	7
1.2 Teoria Dissuasória.....	10
1.3 Abordagem teórica acerca da Indústria de Defesa	12
2 EMPREENDEDORISMO DE DEFESA DO BRASIL	15
2.1 Histórico da BID	15
2.2 Abordagem da Indústria de Defesa nas Políticas Nacionais de Defesa.....	17
2.2 Estrutura do Comércio Exterior de Defesa do Brasil (Burocracia).....	22
3 Base Industrial de Defesa do Brasil como elemento de poder dissuasório.....	29
3.1 Exportações da Base Industrial de Defesa brasileira	29
3.2 BID do Brasil como fator de poder e dissuasão	36
3.3 - Empreendedorismo Brasileiro em Defesa e a projeção de poder.	39
CONSIDERAÇÕES FINAIS	46
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	47

INTRODUÇÃO

O Brasil, grande potência militar regional e mundial, detém um dos maiores poderes de defesa militar do cenário internacional, mesmo sendo um país historicamente pacífico e que não possui conflitos armados no momento. Este poder de defesa é desenvolvido e mantido pelo que o Brasil denomina de Base Industrial de Defesa (BID), segundo o site do Ministério da Defesa é conceituado como “o conjunto das empresas estatais ou privadas que participam de uma ou mais etapas de pesquisa, desenvolvimento, produção, distribuição e manutenção de produtos estratégicos de defesa.” (BRASIL, 2014, n.p.)

Além de proporcionar a defesa nacional de um país de proporções continentais, a BID apresenta um potencial ainda não explorado que é o incentivo do empreendedorismo e exportação destes produtos. Um fortalecimento da BID por meio do empreendedorismo e da exportação traria ao Brasil um avanço econômico e tecnológico considerável, aumentaria a geração de emprego e dentro da indústria nacional e alavancaria a imagem do Brasil como vendedor de produtos militares de qualidade mesmo o Brasil não possuindo um conflito armado ativo para demonstrar estes produtos.

O objetivo desta monografia é demonstrar como a projeção de poder no cenário internacional pode ser diretamente influenciado pela exportação de produtos de defesa. E tendo em vista a grande promoção das vendas e maior participação brasileira na venda de artigos militares aumentarem o reconhecimento do Brasil como fornecedor do setor de defesa e como uma grande potência militar.

O texto se divide em três partes, em que a primeira seção apresenta os conceitos de projeção de poder nas teorias de Relações Internacionais e o conceito de poder dissuasório. A segunda demonstra um histórico da base industrial de defesa brasileira ao longo do século XXI e analisa as políticas nacionais de defesa e burocracias envolvidas no comércio exterior do mercado e defesa. A terceira é voltada para uma análise de dados de exportação e procura de produtos de defesa, além de uma análise de como o empreendedorismo incentivado pelo Estado resulta na maior exportação de produtos de defesa e impacta a projeção de poder do Brasil.

Por fim, a monografia reitera a necessidade de uma reformulação do comércio exterior de produtos de defesa do Brasil para maior projeção do poder Brasileiro no cenário sem o envolvimento em um conflito armado.

1 ECONOMIA DE DEFESA COMO ELEMENTO DAS TEORIAS DE PODER E DISSUASÃO

Para iniciar a contextualização deste trabalho, são apresentadas neste capítulo as teorias de poder no campo de Relações Internacionais que mais sustentam o argumento deste trabalho, aliado a estas teorias e especificando ainda mais o foco do argumento, há a explicação de teorias do poder dissuasório que além de ser o poder mais influenciado pelo empreendedorismo e exportação de defesa faz parte diretamente da política nacional de defesa brasileira. Por fim, este capítulo termina com abordagens teóricas da Base industrial de Defesa (BID) e economia de defesa.

1.1 Teorias de Poder na Relações Internacionais

O poder de um país vai muito além do que apenas o poder militar daquele ente soberano. Ele permite que nações sejam agentes muito maiores no cenário internacional por terem o monopólio do uso da força, que pode resultar na projeção de um poder mais diretamente destrutivo, e bem visível, o que nos leva ao medo e a pensar no conceito de poder.

Para o general prussiano Clausewitz (2014) poder em última instância é a capacidade de submeter o outro a sua vontade, especialmente através do maior poder militar. Partindo do princípio em que estamos um sistema anárquico, a visão voltada ao poder apenas como poder militar, referente a equipamentos e materiais é muito vinculada aos autores realistas. É o poder material e objetivo, armas superiores, contingente superior. Por exemplo, sabemos que o Brasil não possui armas nucleares de destruição em massa, portanto, isso faz com que a capacidade do Brasil de submeter outro Estado, que tenha armas nucleares, a sua vontade, seja quase inexistente.

Realistas como Mearsheimer (2001) ainda trazem mais visões como o poder parador das águas, que fala sobre a necessidade de estratégias bem elaboradas com a geografia local, mas, ainda é uma dimensão militar do poder. Ainda nesse sentido, o poder econômico tem muita importância para os realistas, mas ele é um apenas um meio de se adquirir mais poder militar.

Este escopo analisado anteriormente esteve bem presente no século 20 e já foi se alterando muito com o avançar do tempo e da tecnologia. Para Joseph Nye, autor que

consolidou os termos *soft power*, *hard power* e *smart power*, já reconhece que a esfera militar é apenas um recurso de poder. De acordo com Joseph Nye (2004), “poder” é a capacidade de influenciar os outros para que façam a sua vontade, e Nye traz três meios do poder convencer um ente soberano a se submeter a outro:

Basicamente, há três maneiras de se fazer isto: uma delas é ameaçá-los com porretes; a segunda é recompensá-los com cenouras; e a terceira é atraí-los ou cooptá-los para que queiram o mesmo que você. Se você conseguir atrair os outros, de modo que queiram o que você quer, vai ter que gastar muito menos em cenouras e porretes (NYE, 2004, p 5).¹ [tradução nossa]

O *hard power* é o poder imposto, ele é repulsivo e, por isso, não é bem visto na comunidade internacional. Além disso está diretamente ligado à destruição causada pelas tecnologias militares, praticamente funcionando pelo medo.

O *soft power* já é um poder de cooptação, um poder trabalhado na influência, seja por diplomacia, cooperação internacional, cultura, globalização entre outras coisas. A título de exemplo, através da boa imagem de um país ele ganha “poder” para ter voz como agente no cenário.

Por último, o *smart power* para Nye (2004) é aprender a combinar os elementos *hard* e *soft power*, e isto pode ser aplicado à exportação de produtos da Base Industrial de Defesa do Brasil. Produtos de defesa como armas de fogo, mísseis, veículos blindados e aviões de guerra são instrumentos para projeção de *hard power*. Por serem instrumentos militares de destruição, no cenário internacional, os agentes que possuem maior quantidade, ou melhor qualidade nestes produtos, têm mais poder.

Contudo, o Brasil não possui conflitos armados para demonstrar a qualidade das tecnologias de defesa brasileira e o seu potencial de defesa. Demonstrar este poder por meio de conflito armado é uma grande forma de mostrar o *Hard Power* brasileiro, contudo isto atrai uma opinião negativa do cenário internacional. Portanto, a estratégia proposta é a exportação destes produtos para mercados em ascensão de países que não conseguem suprir a necessidade interna de produtos de defesa.

Esses, são mercados de países que possuem conflitos armados ou ameaças graves de conflito, mas principalmente são mercados grandes, com alta demanda ou países que por

¹ *The basic concept of power is the ability to influence others to get them to do what you want. There are three major ways to do that: one is to threaten them with sticks; the second is to pay them with carrots; the third is to attract them or co-opt them, so that they want what you want. If you can get others to be attracted, to want what you want, it costs you much less in carrots and sticks*

limitações locais não conseguem suprir a própria demanda de defesa nacional. Um repentino aumento das exportações da BID brasileira traria uma imagem de grande potência militar ao Brasil, sem o país realizar um disparo letal se quer. Quanto mais países utilizarem produtos de defesa com a etiqueta “made in Brazil”, mas o país será reconhecido pela qualidade do seu poder militar sem necessariamente utilizá-los.

O aproveitamento das oportunidades mencionadas neste artigo pelas exportações da BID, além dos benefícios para a imagem Brasileira supracitados, traria também um fomento à pesquisa de novas tecnologias de defesa. Ademais, ressalta-se que a tecnologia mais nova é sempre destinada à defesa nacional do Brasil. Por consequência, tal ciclo virtuoso gera oportunidades de emprego, desenvolvimento industrial da BID e aumento da economia, impactando diretamente na imagem do Brasil internacionalmente.

O Brasil já está entre os 10 maiores poderes militares do mundo de acordo de sites agregadores de dados de defesa, como por exemplo o “*Global FirePower*”, portal que considera o contingente militar, a capacidade financeira, capacidade logística e a geografia dos Estados, quesitos esses que o Brasil está qualificado como 9º maior poder militar, mesmo sendo um país historicamente pacífico, apenas com a necessidade de proteger um território de escalas continentais e boas políticas de defesa. Com a adoção da estratégia analisada neste trabalho, o Brasil conseguirá provavelmente subir neste ranking ao desenvolver mais sua tecnologia, e aumentar seu poder econômico.

Para concluirmos a análise do conceito de poder, trazendo ainda outra abordagem do poder dessa vez por Norberto Bobbio que, ao conceituar hegemonia, acabou tangenciando todos os pontos abordados pelo poder nos conceitos abordados anteriormente:

A potência hegemônica que exerce sobre as demais uma preeminência não só militar, como também frequentemente econômica e cultural, inspirando-lhes e condicionando-lhes as opções, tanto por força do seu prestígio como em virtude do seu elevado potencial de intimidação e coerção (BOBBIO, 1998, p. 579).

Dessa forma, com a adoção dos conceitos do poder dos autores citados anteriormente podemos entender o poder dos Estados para este presente trabalho como a capacidade de um Estado alterar o comportamento de outros a sua vontade.

A adoção de uma nova estratégia de exportação de produtos da BID se mostra como um ótimo jeito de projetar o poder brasileiro por meio de *Smart Power*. Ao exportar produtos

de defesa, o Brasil mostra a qualidade e o poder de seu *hard power*, sem realizar conflitos ou causar destruição. Também se impulsiona o *soft power* ao vender muitos os produtos Brasileiros, que passam a estar presentes em vários mercados ao redor do mundo, e não só nós mesmos de sempre, contribuindo para a defesa nacional local. Mostrando também como a economia e tecnologia brasileira vem crescendo para tornando-o um agente cada vez mais relevantes no cenário.

1.2 Teoria Dissuasória

Dissuadir é a capacidade de convencer o outro a mudar de ideia, a abdicar de uma decisão. Desde o fim do Brasil Império, a política externa brasileira foi muito forjada em cima dessa estratégia na relação com outras nações. A dissuasão faz de fato parte da Política Nacional de Defesa (PND) e da Estratégia Nacional de Defesa (END) e de princípios Constitucionais, onde está escrito “manter as Forças Armadas adequadamente motivadas, preparadas e equipadas, a fim de serem capazes de cumprir suas missões constitucionais, e de prover a adequada capacidade de dissuasão;” (BRASIL, 2019, p. 21). O comandante do Exército Brasileiro entre 2014 e 2018, General Villas Boas, descreve a defesa brasileira como praticamente sinônimo da dissuasão:

A Defesa Nacional é o verdadeiro seguro que uma nação paga para garantir a soberania, a integridade territorial e a proteção da população, tratando-se de efeito psicológico a ser produzido sobre eventuais opositores, que os inibe de realizar qualquer atividade belicosa, ao considerarem a capacidade de reação de um país a uma agressão externa. (VILLAS BOAS, 2018,n.p.)

Contudo, para dissuadir é necessário ter o poder de fogo adequado para o conflito mesmo que não o utilize.

Em uma concepção estratégica do poder dissuasório, Marco Túlio Delgobbo Freitas e Alexandre Gonçalves (2020) trazem abordagens autores de teoria da Relações Internacionais para explicar melhor este poder, Iniciando com os argumentos de Freedman (2004) que conceitua o poder dissuasório como “tentativas deliberadas de manipular o comportamento de outro através de ameaças condicionais” (FREEDMAN apud FREITAS e GONÇALVES p. 87) o emprego efetivo da violência caracterizaria a falha da dissuasão, a ideia e a ameaça do uso da violência para negar o sucesso de uma ação do antagonista, Freedman traz ainda

que é uma ameaça condicional do tipo negativa, ou seja visa impedir o início de uma ação (Freedman, 2004).

A literatura de dissuasão nas Relações Internacionais tem como marco introdutório a dissuasão nuclear, para Segel (2008) a dissuasão é uma prática antiga que ganhou que ganhou um significado mais preciso ao se referir às armas nucleares, a dissuasão nuclear diz respeito ao poder destrutivo dessas armas, onde o fato de potências inimigas por terem esse mesmo tipo de armamento geram uma destruição em massa em um eventual conflito onde ninguém sairia ganhando, esse medo da destruição mútua é o que convencia as nações a não iniciarem um ataque direto gerando uma dissuasão mútua. Isso se aproxima muito do cenário descrito por Clausewitz (1976) como batalha decisiva de acordo com o conceito de guerra ideal. Assim com estas ideias e junto do texto do Augusto Teixeira podemos entender a dissuasão como exercida em duas modalidades: Nuclear e Convencional.

Sendo o foco maior deste trabalho na dissuasão convencional e seus tipos, ela inicialmente é desenvolvida mais por Mearsheimer (1983) na sua obra “Coventional Deterrrence”, contudo, o como um defensor da visão realista ele defende que a dissuasão convencional é exclusivamente algo causado pelos equipamentos militares e seus poderes de destruição e os custos de uma guerra, segundo ele armas nucleares por serem tão devastadoras são relativamente inúteis para fins de defesa. Então a ocorrência ou não de uma guerra seria apenas um cálculo racional de riscos nos campos militares, econômicos e políticos, se os riscos e custos são maiores do que os resultados finais da guerra, o agente não vai a guerra, portanto a dissuasão teve sucesso (MEARSHEIMER, 1983).

O capítulo ainda traz o que Freedman (2004) desenvolve como as variações de dissuasão convencional que nos ajudam a compreender a relação entre os atores envolvidos (FREEDMAN apud FREITAS & GONÇALVES, 2020, p.93):

- Dissuasão pontual: Quando se visa impedir um ataque específico no âmbito de um conflito armado
- Dissuasão Ampla: em que se visa impedir o conflito como um todo;
- Dissuasão Central: quando se quer proteger o seu próprio território
- Dissuasão Estendida: quando se visa proteger os aliados
- Dissuasão por Negação: onde se limitam as escolhas estratégicas do adversário no que tange te atacar
- Dissuasão por punição: em se permitem escolhas mais amplas, mas se sinaliza uma retaliação maciça
- Dissuasão Imediata: Quando se pretender reverter o andamento da crise
- Dissuasão Geral: Quando se usa a dissuasão diluída como estratégia permanente

Procurado trazer outras abordagem teórica e sistemática da Dissuasão e as diversas formas na qual ela aparece nas relações internacionais, trago as definições elaboradas pelo professor Patrick Morgan que começa definindo uma das possibilidades de dissuasão, a dissuasão unilateral como:

(...) em uma situação de dissuasão um agente pensa em atacar, o alvo do ataque sabe disso e realiza ameaças como uma resposta punitiva, assim, o primeiro deve decidir o que fazer enquanto mantém as ameaças em mente” (MORGAN, 1983 apud MORGAN, 2003, p. 2) [*tradução nossa*].

Ou de forma mútua quando ambos os agentes possuem um grande poder militar: “persuasão de um oponente de que os custos e/ou riscos de uma certa ação podem ser maiores que os seus benefícios” (GEORGE, SMOKE, 1974 apud MORGAN, 2003, p. 2) [*tradução nossa*]. Mesmo estando fora de conflitos armados, sendo historicamente pacífico ao vender seus produtos de defesa, o Brasil pode mostrar seu poder militar e convencer outros países que o poder militar brasileiro tem efetiva capacidade de reação às ações de outros Estados. Qualquer conflito poderá acarretar na destruição mútua, ou a sérias consequências o que desincentiva o conflito. A maior exportação de produtos de defesa pode se tornar um forte instrumento de política externa brasileira.

1.3 Abordagem teórica acerca da Indústria de Defesa

A Base Industrial de Defesa conta com 1.130 empresas, de acordo com o Ministro da Defesa Walter Braga Netto, gera 285 mil empregos diretos e 850 mil indiretos (AGÊNCIA SENADO, 2021). Ainda de acordo com o ministro cada real investido em Defesa gera no Produto Interno Bruto (PIB) um valor muito maior que o aplicado, sendo que cada R\$ 1,00 gera um valor de R\$ 9,80 no PIB. Quanto ao comércio exterior, o Brasil exportou US \$3,6 bilhões em 2020 de produtos de defesa (AGÊNCIA SENADO, 2021) e o país já tem negociações com diversos países firmadas, que resultam no valor de US \$4,5 bilhões no ano de 2021. A comprovações da eficiência desse tipo de investimento também é observada, quando o general Paulo Sérgio Nogueira de Oliveira, comandante do Exército, afirma que

investir em Defesa é rentável e os investimentos refletem em outros setores do país como telecomunicações, metalurgia e informática (AGÊNCIA SENADO, 2021).

Toda essa qualificação do país se deu em virtude de estratégias de empreendedorismo no Brasil. Destacam-se alguns programas atuais da BID que demonstram isso, como o programa de desenvolvimento de submarinos, especialmente os de propulsão nuclear (Prosub), que segundo o almirante Almir Garnier, gera 24 mil empregos diretos, 40 mil indiretos e já arrecadou, R\$ 1 bilhão em impostos (AGÊNCIA SENADO, 2021). O programa das fragatas Classe Tamandaré, que gera 2 mil empregos diretos ainda na fase inicial e gerará 6 mil indiretos, ainda segundo o almirante (AGÊNCIA SENADO, 2021). Também cita-se os programas da aeronáutica, que são de grande relevância para a BID, uma vez que a EMBRAER é uma das maiores empresas de defesa nacional, possuindo o programa de cooperação internacional dos caças aéreos Grippen, os programas os relacionados ao cargueiro KC-390 e ao Sistema Integrado de Monitoramento de Fronteiras (Sisfron).

Para que a BID exerça seu papel nos esforços de desenvolver internamente a economia do país, o doutor Christiano Ambros (2017) traz que é preciso que o fomento ao desenvolvimento industrial e tecnológico do setor de defesa esteja inserido na política de defesa nacional do Brasil, Ambros traz o conceito de “Grande Estratégia” de Peter Layton (2012) para embasar a ideia de uma boa política nacional:

A Grande Estratégia está preocupada em reunir a força de trabalho, dinheiro e material necessário para construir e manter os meios necessários. Dependendo da grande estratégia, esses recursos podem ser acessados nacionalmente ou internacionalmente, de forma privada, de forma governamental, ou em alguma combinação complexa. É importante ressaltar que uma grande estratégia também deve construir a legitimidade e soft power necessário para ser implementado com sucesso (LAYTON, 2012, p 58). [*tradução nossa*].

Ou seja, além da aplicação dos recursos de poder, a Grande Estratégia deve contemplar a pesquisa e desenvolvimento destes recursos bem como a sua alocação: “Nesse sentido, a capacidade de dominar tecnologias críticas da era da digitalização na BID é fundamental para garantir a manutenção do poder militar e para aspirar a posições de liderança no sistema internacional” (AMBROS, 2017, p.150). Dessa forma, torna-se estratégico a abordagem da economia de defesa.

No livro *Handbook of Defense Economics*, os autores Hartley e Sandler (1995) fazem uma revisão da literatura focada no debate entre defesa e desenvolvimento dentro de diversas escolas de pensamento econômico. Os autores, destacam cinco correlações positivas entre gastos militares e desenvolvimento econômico:

- 1) efeito de estímulo econômico dos gastos militares durante períodos de desemprego, causados tanto pelo subconsumo quanto por subinvestimento;
- 2) efeitos tecnológicos e de spin- -offs do setor que defesa que, quando aplicados ao setor civil, causam crescimento econômico;
- 3) gastos militares podem aumentar o crescimento se alguns destes gastos forem utilizados para prover infraestrutura social (como barragens, rodovias, aeroportos, redes de comunicação) e outras formas de bens públicos;
- 4) gastos militares podem promover o crescimento ao prover nutrição, treinamento e educação a um segmento da população, e este capital humano aprimorado pode impactar positivamente no setor civil; e
- 5) os gastos militares podem indiretamente apoiar um ambiente seguro para a promoção de um mercado exportador e para a atração de investimentos estrangeiros.

Destaca-se então a importância de uma sólida base industrial de defesa, que impacta não apenas no poder militar de um país, mas reflete em seu desenvolvimento econômico e tecnológico. A BID brasileira ao adotar uma estratégia empreendedora e exportadora poderá desenvolver o Brasil em outros aspectos além do militar, melhorando a percepção do país internacionalmente.

2 EMPREENDEDORISMO DE DEFESA DO BRASIL

Esta parte do trabalho tem como objetivo apresentar o histórico da base industrial de defesa brasileira, apresentando seus aspectos empreendedores ao longo do século XXI, políticas públicas e fatores históricos que favoreceram tais cenários. Depois demonstra o processo burocrático da exportação de produtos de defesa atualmente, e mostra as principais políticas de incentivo ao empreendedorismo e exportação de defesa vigentes no Brasil.

2.1 Histórico da BID

Pode-se argumentar que a Indústria de Defesa Brasileira começou na era imperial, em 1762 com a criação da Casa do Trem de Artilharia no Rio de Janeiro e do Arsenal da Marinha do Rio de Janeiro. Tal indústria teve mais relevância com a vinda de Dom João VI para o Brasil, que criou em 1808 a Fábrica Real de Pólvora, hoje integrada à Estatal Indústria de Material Bélico do Brasil.

Embora tão antiga quanto o próprio país, a indústria de defesa brasileira tem sua história didaticamente dividida em fases. Israel Andrade (2020), técnico do IPEA em seu texto "Base industrial de defesa: Contextualização histórica, conjuntura atual e perspectivas futuras", dividiu o histórico da indústria brasileira após a proclamação da república até hoje em 4 fases, se baseando nos textos de René Dellagnezze e José Amarante.

A Primeira fase denominada de Ciclo das Fábricas Militares, data de 1889 até o início dos anos 1940. Essa etapa diz respeito ao período após a proclamação de república onde a principal diretriz do governo da época era importar produtos de defesa e incorporar na defesa brasileira através de atividades de montagem e manutenção, uma espécie de engenharia reversa. Foram criadas Fábricas como a de Realengo e a do Piquete com objetivo de produção de munição e produção de pólvora (DELLAGNEZZE, 2008). A instabilidade política da época prejudicou o reequipamento do exército brasileiro pois os governos estavam direcionando seus esforços para resolver turbulências internas. Ao final da primeira guerra mundial as importações de equipamentos militares cessaram, o que provocou o congelamento do projeto de reequipamento e isto só foi revertido após 1930, com a chegada de Vargas ao poder (AMARANTE, 2004).

Sabendo que Vargas deu início ao grande projeto de industrialização do Brasil, a indústria de defesa obviamente foi afetada por isto, sendo alvo da expansão e modernização

do parque industrial proposto, tendo assim uma maior autonomia de itens importados. Amarante chama os anos 30 de o “primeiro ciclo industrial militar” onde surgem ainda mais fábricas para munição de grosso calibre estatais e privadas como a Forja Taurus, famosa empresa de armas curtas brasileira. Este novo parque industrial proposto por Vargas ainda era inteiramente baseado em tecnologia estrangeira, a indústria de defesa desta época por si só não tinha foco e investimento para desenvolvimento de novas tecnologias e não tinha capacidade de produzir equipamento militar pesado como caminhões e blindados, essa capacidade só vem após a conclusão da Companhia Siderúrgica nacional em 1945 mesmo época em que o Brasil entrava na Segunda Guerra Mundial.

A segunda fase descrita por Israel Andrade foi chamada de “Investindo no conhecimento” e ocorreu durante o período dos anos 40 até 1964 com o início do governo militar. Amarante (2004) traz que com a segunda guerra mundial intensificaram-se as importações de equipamentos para o Brasil a custos reduzidos devido ao aumento da cooperação internacional entre os aliados o que desencorajou a produção nacional. Contudo, a guerra enfatizou a importância de desenvolvimento tecnológico no setor de defesa fazendo que as atividades de pesquisa e desenvolvimento se voltassem a priorizar as forças armadas. Assim surgem iniciativas importantíssimas para as forças armadas, como o Centro Tecnológico do Exército (CTEx) e o Instituto de Pesquisas da Marinha (IPqM).

Nos anos 1950 surgem as instituições de ensino superior das forças armadas que visavam a formação de engenheiros nas áreas mais fundamentais para as três forças e conseqüentemente para a indústria militar e de defesa, desenvolvendo os alicerces do que viria a ser considerada a Base Industrial de Defesa do Brasil (BID). Assim surgem em 1950 o Instituto Tecnológico Aeroespacial (ITA), o Instituto Militar de Engenharia (IME) em 1959, e a Escola Superior de Guerra (ESG) em 1949, voltadas para conhecimentos e estudo de assessoramento, direção e comando estratégico do mais alto nível em defesa nacional, instituições de ensino superior prestigiadas até hoje. Israel Andrade destaca ainda que a ESG atribuiu grande importância a BID que deveria ser capaz de produzir autonomamente os equipamentos necessários para a Defesa Nacional.

O Terceiro período foi chamado pelo autor como Auge e Declínio Da BID e diz respeito ao período do início do governo militar até após a redemocratização no início dos anos 90. É de se esperar que durante um governo militar haja uma priorização da indústria de defesa. Nos primeiros anos do governo militar, as ideias supracitadas da ESG não surtiram

efeito imediato no governo Castelo Branco, mas, desde 1964 o governo passou a desenvolver iniciativas diretas e indiretas voltadas à criação de um complexo industrial de defesa.

Os incentivos à BID durante o regime militar resultaram em um crescimento acelerado que permitiu o Brasil, que praticamente não exportava produtos de defesa, virasse o quinto maior exportador do setor no meio dos anos 1984 (PIM, 2007). Israel Andrade traz a explicação de Ken Conca sobre esse crescimento da BID, afirmando que foi resultado de uma combinação entre mercado internacional favorável e a políticas internas, o desenvolvimento de políticas voltadas à exportação e outras que protegiam as empresas das condições adversas do mercado interno que sofria com a alta da inflação.

Conseqüentemente após a redemocratização a crise sofre a sua mais severa fase que afetou o setor até o início dos anos 2000. Andrade traz a explicação de Renato Dagnino (2010) que diz que o motivo da crise apesar de controverso até hoje está muito ligado a fatores externos além da redemocratização do país, globalização, expansão do neoliberalismo, diminuição da participação do Estado na economia, fim de guerras grandes como Irã - Iraque (o oriente médio comprava muito material bélico do Brasil), mudaram a visão dos governantes acerca da necessidade e de grandes investimentos e de regimes especiais para indústria de defesa.

Felizmente nos anos 2000 a BID começou lentamente a se recuperar, com mais indícios a expansão e uma retomada das atividades de exportação. Neste período surgiram iniciativas governamentais visando beneficiar a área de pesquisa e desenvolvimento de tecnologias da BID. Segundo Moraes (2012) houve um crescimento dos gastos militares por vários países principalmente na América do Sul o que beneficiou as exportações brasileiras, ainda bem menos expressivas que os da década de 80, porém uma significativa melhora em comparação com os anos 90.

2.2 Abordagem da Indústria de Defesa nas Políticas Nacionais de Defesa

Antes mesmo das políticas nacionais, a própria continuação federal de 1988 no artigo 218 diz que o “O Estado Promoverá e incentivará o desenvolvimento científico, a pesquisa e capacitação tecnológicas” (BRASIL, 1988, n.p.) que se aplicam ao setor de defesa.

É interessante observar que de acordo com o histórico da BID supracitado a Política nacional de Defesa (PND) e a Estratégia Nacional de Defesa (documentos que estabelece as

diretrizes para a implementação das ações necessárias para cumprir os objetivos da PND) de 2012 começa abordando a BID com intuito de reorganizar e reorientar “A presente Estratégia Nacional de Defesa trata da reorganização e reorientação das Forças Armadas, da organização da Base Industrial de Defesa e da política de composição dos efetivos da Marinha, do Exército e da Aeronáutica” (BRASIL 2012). Dentro das Diretrizes da Estratégia Nacional de Defesa, o item 22 diz: ”Capacitar a Base Industrial de Defesa para que conquiste autonomia em tecnologias indispensáveis à defesa” (BRASIL, 2012, p. 61).

Isto seria feito através de regimes jurídicos e tributários especiais que protegem as empresas privadas e estatais nacionais de defesa contra os riscos imediatos do mercado e iriam garantir que as forças armadas continuem comprando dessas empresas. Tal regime especial estava ligado diretamente à intervenção do estado como uma estratégia para assegurar o bom andamento dessas empresas. Especificamente no setor de estatais de defesa, a PND de 2012 diz que elas devem sempre operar no teto tecnológico sempre desenvolvendo as tecnologias em parcerias com a academia (ITA e IME por exemplo), desenvolvendo tecnologias que as empresas privadas não teriam como obter a curto prazo.

A PND de 2012 também abordar uma certa internacionalização da BID dizendo que ela deve ser incentivada a competir em mercados externos, dando destaque a União de Nações Sul Americanas (UNASUL) para atenuar tensão entre independência na produção de defesa e a necessidade de compensar o custo de produção através de grande escalabilidade, pois tal organização iria permitir o desenvolvimento da produção em conjunto com outros países da região. Além disso a PND traz: “Serão buscadas parcerias com outros países, com o propósito de desenvolver a capacitação tecnológica e a fabricação de produtos de defesa nacionais, de modo a eliminar, progressivamente, a dependência de serviços e produtos importados” (BRASIL 2012 p. 61).

Destaca-se também que a PND de 2012 era organizada em torno de três eixos estruturantes: Melhor desempenho das Forças Armadas, reorganização de BID e manutenção do Serviço Militar obrigatório, dando destaque a reorganização da BID que foi abordada como essencial para assegurar o atendimento às necessidades de tais produtos pelas Forças Armadas seja apoiada em tecnologias nacionais, preferencialmente as de emprego militar e civil.

Nos objetivos estratégicos da Marinha, a BID é abordada novamente no item 8, que diz: "A Marinha trabalhará com a Base Industrial de Defesa para desenvolver um avião

versátil, que maximize o potencial aéreo defensivo e ofensivo da Força Naval.” (BRASIL 2012 p. 72). Nos objetivos da aeronáutica destaca-se “A Base Industrial de Defesa será orientada a dar a mais alta prioridade ao desenvolvimento das tecnologias necessárias, inclusive àquelas que viabilizem a independência do sistema Global Positioning System (GPS) ou de qualquer outro sistema de posicionamento estrangeiro” (BRASIL 2012 p. 86).

A reorganização da Base Industrial de Defesa é voltada para o desenvolvimento de novas tecnologias e a busca da independência de importações, ela possui um capítulo inteiro dentro da Estratégia nacional de defesa e pode-se destacar as principais diretrizes, que seriam elas: A Prioridade ao desenvolvimento de capacitações Tecnológicas independentes, subordinar as considerações comerciais aos imperativos estratégicos, evitar que a BID se polarize entre pesquisa avançada e produção rotineira e usar o desenvolvimento de novas tecnologias de defesa como foco para desenvolvimento de novas capacitações operacionais.

Dá-se destaque também a Secretária de Produtos de Defesa do Ministério da Defesa que deve formular, promover e dirigir as políticas de obtenção de produtos de defesa, os programas de pesquisa na área de ciência e tecnologia e as políticas e projetos comerciais para venda e exportação dos produtos de defesa brasileiros.

Dessa forma, analisando a política nacional de defesa (PND) de 2019, vemos tanto no livro branco de defesa nacional como a estratégia nacional de defesa como a nova política aborda a BID, inicialmente conceituando como: “Órgãos e entidades da administração pública direta e indireta e pessoas jurídicas de direito privado que realizem ou conduzam pesquisas, projetos, desenvolvimento, industrialização, produção, reparo, conservação, revisão, conversão, modernização ou manutenção ou desativação de Produto de Defesa” (BRASIL,2019).

A PND de 2019 trata diretamente da estabilidade orçamentária, destacando a importância da estabilidade orçamentária para se tocar os projetos de inovação das forças armadas brasileiras, é extremamente necessário que os gerentes de projeto tenham a tranquilidade de estabilidade do orçamento para dar continuidade e conseguir concluir os projetos em curto e médio prazo. Orçamento este que além de pagar as despesas das forças armadas deve ser dividido em Aquisição de produtos de defesa (PRODE) e Desenvolvimento de novas tecnologias, ambos são elementos de fortalecimento da BID.

Essa PND trouxe um maior impacto, pois apesar da maior parte do orçamento de defesa brasileiro ser destinada ao pagamento de pessoas e despesas internas, na nova PND o

segundo maior destinatário do orçamento de defesa foi para o investimento em pesquisa e desenvolvimentos de projetos de defesa, como podemos ver pela figura abaixo:

Figura 2.1 Panorama atualizado dos recursos, despesas e investimentos do Ministério:

Panorama atualizado dos recursos, despesas e investimentos do Ministério



Fonte: Ministério da Defesa (2019, n.p.)

Apesar de uma diferença grande de valores, o fato do investimento em pesquisa para projetos de defesa ser o segundo maior gasto mostra uma maior importância que foi dada pela PND de 2019, considerando que a manutenção deste gasto foi destacada como importante para a continuação dos projetos de pesquisas estratégicos.

2.2.6. Os recursos orçamentários destinados à Defesa devem garantir a estabilidade orçamentária de investimentos voltados à aquisição de Produtos de Defesa - Prode, estimulando os programas de desenvolvimento de tecnologias na busca pela redução da defasagem tecnológica das Forças Armadas e, assim, fortalecendo a Base Industrial de Defesa - BID (BRASIL 2019)

No âmbito da importância da indústria de defesa, a PND de 2019 destaca incentivos como “O Setor de Defesa deverá estimular, no seu âmbito de atuação, o desenvolvimento das potencialidades industriais do País, de sorte a incrementar o Poder Nacional.” (BRASIL 2019). Além disso, destaca-se, dentre os 8 objetivos nacionais de defesa, o objetivo número III “promover a autonomia tecnológica e produtiva na área de defesa” (BRASIL 2019)

A estratégia nacional de defesa dá destaque às capacidades nacionais de defesa, ou seja, destacar que a indústria de defesa nacional seja independente e sustentável para que haja uma interação Estado - Academia - Empresas de defesa (privadas e estatais). Ainda na estratégia nacional de defesa, destaco a estratégia de defesa número 8 na qual se diz “promoção da sustentabilidade da cadeia produtiva da BID” (BRASIL, 2019, n.p.) As ações estratégicas desse documento mencionam ainda regimes especiais para a BID, ou seja, incentivos pois o mercado de defesa é diferente do mercado civil que serão tratados mais para frente neste trabalho. Outras ações estratégicas voltadas para o empreendedorismo da BID são:

- AED-40 Aprimorar os regimes legal, regulatório e tributário especiais para a Base Industrial de Defesa.
- AED-41 Estabelecer um mecanismo legal de financiamento plurianual que garanta o atendimento do Plano de Articulação e de Equipamento de Defesa - PAED e contribua para o fomento da Base Industrial de Defesa.
- AED-43 Aprimorar os mecanismos de financiamento para a Base Industrial de Defesa.
- AED-44 Estender as prerrogativas da Base Industrial de Defesa para os produtos ou sistemas destinados à segurança pública.
- AED-45 Promover as exportações da Base Industrial de Defesa.
- AED-46 Promover o aumento de conteúdo local nos produtos da Base Industrial de Defesa

- AED-48 Promover a coordenação dos processos de certificação de produtos, serviços e Sistemas de Defesa - Prode/SD, concernentes à Base Industrial de Defesa.
- AED-56 Promover a formação em ciências básica e aplicada, privilegiando-se a aproximação da produção científica com as atividades relativas ao desenvolvimento de análises estratégicas, ao desenvolvimento tecnológico da Base Industrial de Defesa e ao aprimoramento dos instrumentos de gestão e aperfeiçoamento de doutrinas operacionais.
- AED-57 Promover a integração do Setor de Defesa nas áreas de metrologia, normalização e de certificação de produtos, serviços e Sistemas de Defesa - Prode/SD, concernentes à Base Industrial de Defesa.

Dessa forma, vemos como a defesa e a projeção de poder brasileira está diretamente ligada ao fortalecimento e solidificação da BID, aliando empresas privadas, estatais e a

academia. A BID deve ser vista de forma estratégica para o cenário comercial além do cenário de defesa, permitindo a criação de uma rede de produção e desenvolvimento, que além de gerar empregos e desenvolvimento no Brasil pode ser internacionalizada através de sedes das estatais de defesa em outros países ou subsidiária.

Isso pode ser feito através de regimes especiais para aspectos legais, regulatórios e tributários proporcionando maior nível de segurança às empresas nacionais contra os riscos do imediatismo mercantil e da falta de regularidade nas demandas estatais por produtos de defesa, sem prejudicar a competição no mercado e o desenvolvimento de novas tecnologias. A própria PND menciona a possibilidade de internacionalização das empresas de defesa, que pode gerar mais receita por conta das vendas, desenvolver mais tecnologias e tornar as produções cada vez mais independentes de importações:

Considerando o contexto da globalização nas áreas comercial e industrial, a busca por parcerias estratégicas com outros países deve ser uma prioridade, que demanda ação coordenada de diversos órgãos governamentais e de entes privados, com o propósito de alcançar e consolidar a capacidade de desenvolver e fabricar produtos de defesa, minimizando-se a dependência da importação de componentes críticos, de produtos e de serviços, incentivando a aquisição e a transferência de tecnologias, mantendo a soberania nacional sobre a autoridade de direitos e patentes dos bens e serviços.(BRASIL 2019, p. 42 - 43)

Destacando as novas tecnologias no campo da defesa, elas são resultado de uma parceria direta com ciência e tecnologia e da formação de recursos humanos. A PND destaca a importância de política de formação em ciências básicas e aplicadas, aproximando cada vez mais a abordagem teórica à ciência prática aplicada na produção tecnológica da BID. Resguardando sempre que os interesses da defesa nacional quanto o acesso a essa tecnologia é de se priorizar as melhores tecnologias sempre a defesa nacional. A PND visa estimular as iniciativas e organizações de pesquisa entre forças armadas, universidades e instituições acadêmicas e estatais de defesa.

2.2 Estrutura do Comércio Exterior de Defesa do Brasil (Burocracia)

Atualmente, o Brasil através do Decreto Nº 9.607, de 12 de dezembro de 2018 instituiu a Política Nacional de Exportação e Importação de Produtos de Defesa, que além de instituir os pressupostos e compromissos que os agentes envolvidos no comércio exterior de

produtos de defesa devem seguir, estabelece a função de cada um deles durante este processo. O Artigo 4º deste decreto estabelece:

I - anuência - ato administrativo de autorização de operação de exportação ou de importação concedida por meio do Sistema Integrado de Comércio Exterior - Siscomex;

II - atividade finalística de defesa - atividade necessária para desenvolver, obter, industrializar, produzir, operar, manter ou desativar a capacidade de defesa das Forças Armadas do Brasil no cumprimento de sua missão constitucional;

III - certificado internacional de importação - CII - documento exigido pelo governo do país do exportador, que deve ser preenchido, assinado e timbrado por autoridade competente do governo do país do importador, no qual assume o compromisso de que:

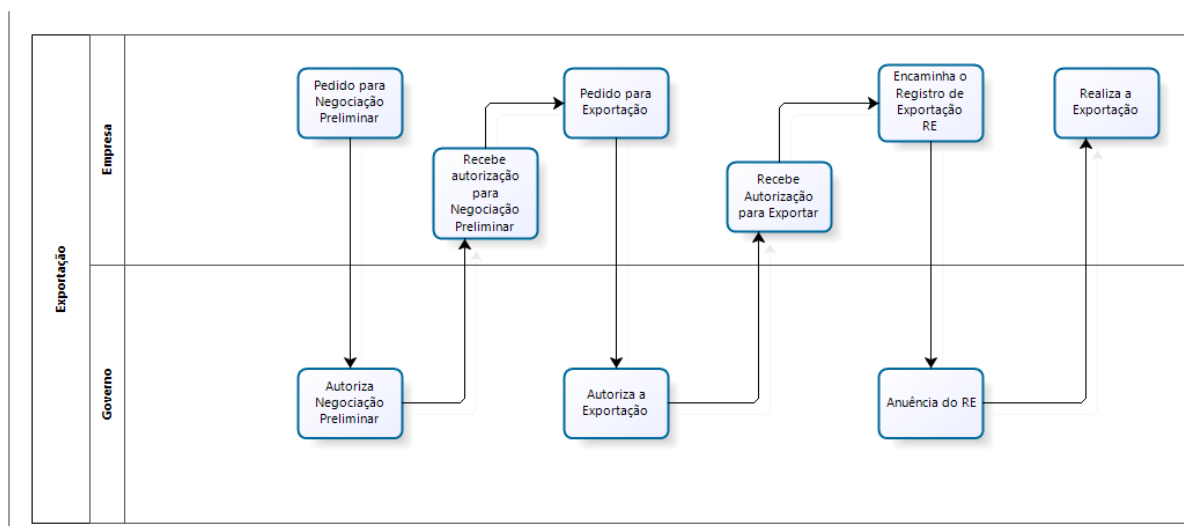
- a) admite a importação;
- b) possui sistemas de rastreabilidade do produto importado; e
- c) a reexportação do produto somente ocorrerá mediante a autorização de autoridade competente do governo do país do importador

Dentre as entidades envolvidas, destacam-se a Divisão de produtos de defesa (DIPROD) do Ministério das Relações Exteriores (MRE), recebe pedidos de autorização para negociações preliminares e pedidos de autorização para exportação de produtos de defesa que são analisados e aprovados também pelo Ministério da Defesa (MD)

A lista de produtos que necessitam dessa autorização concedida pela DIPROD é chamada de Lista de Produtos de Defesa (Liprode), ela tem suas normas definidas, revisadas e é elaborada pelo MRE e pelo MD e todo o processo de exportação descrito na figura abaixo é gerido através do Sistema Integrado de Controle das Exportações de Produtos de Defesa (Exprodef) administrado pelo MRE também como especificado no artigo 6º da política Nacional de Exportação e Importação de produtos de Defesa. (BRASIL 2018)

Figura 2.2 - Passo a passo da exportação de produtos de defesa no Brasil.

Macro Processo Exportação



Fonte: Ministério da Defesa (2018, n.p.)

Apesar de relativa burocracia, é algo inerente ao comércio de produtos de defesa, pois se tratam de produtos controlados, estratégicos e de considerada periculosidade, o processo para empresas da BID se encontra relativamente simples, uma vez facilitado pela PND de 2019.

2.3 - Incentivos ao empreendedorismo de Defesa

Como supracitado vemos que a BID possui diversos regimes especiais no âmbito jurídico, regulamentário e tributário e isto muitas vezes podem ser vistos como “privilégios” deste setor, mas não é bem assim. O mercado do setor de defesa é bem diferente do mercado civil, portanto, teorias de empreendedorismo e estratégias aplicáveis ao mercado tradicional não são facilmente aplicáveis ao mercado de defesa Augusto Teixeira e Antônio Henrique Lucena (2021) em sua obra Introdução aos Estudos Estratégicos montam uma tabela sobre as distinções entre o mercado civil e militar:

Quadro 2.1 - Quadro comparativo de Mercado Civil e de Material militar

Aspectos	Mercado civil	Mercado de defesa
Produtos	Tecnologia testada é rapidamente aplicada.	Tecnologias de ponta são aplicadas de forma lenta.
Estrutura do mercado	Muitos compradores e múltiplos produtores.	Um comprador; aquisição de grandes itens em pequenas quantidades.
Demanda	Competitiva; sensível a preço e qualidade.	Monopsônica; raramente sensível ao preço; setor dirigido pela <i>performance</i> do produto.
Oferta	Competitiva; ajustada à demanda.	Oligopsônica; grande excesso de capacidade.
Entrada e saída	Movimentos dentro e fora do mercado.	Barreiras amplas para entrada e saída, como requerimentos, percepção de custos altos em relação a dois fornecedores, <i>accountability</i> especial.
Preços	Restrições em torno da competição de mercado.	Baseado em custos e regulado.
Outputs	Restrições em torno da competição de mercado.	Determinado pelo governo.
Riscos	Companhia	Compartilhado entre companhia e governo.
Lucros	Restrições em torno da competição de mercado.	Regulação estatal.
Competição	Na produção.	Usualmente pela P&D.

Fonte: GANSLER (apud TEIXEIRA & LUCENA, 2020, p. 124)

Dentro dos regimes especiais supracitados pode se destacar a Lei nº 12.598, de 21/03/2012 (Lei de fomento da BID), que estabelece regras de incentivo à área estratégica de defesa como:

- O Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa – RETID; que prevê a redução da carga tributária em toda cadeia produtiva de defesa.
- O Termo de licitação Especial, as normas especiais para compras contratações e desenvolvidos de produtos de defesa - que Estabelece normas especiais para as compras, as contratações de produtos, de sistemas de defesa, para EED e Empresas prioritariamente de Defesa.
- e o Regime especial Tributário para EED e Empresas preponderantemente Fornecedoras (isenção completa de PIS COFINS e IPI).

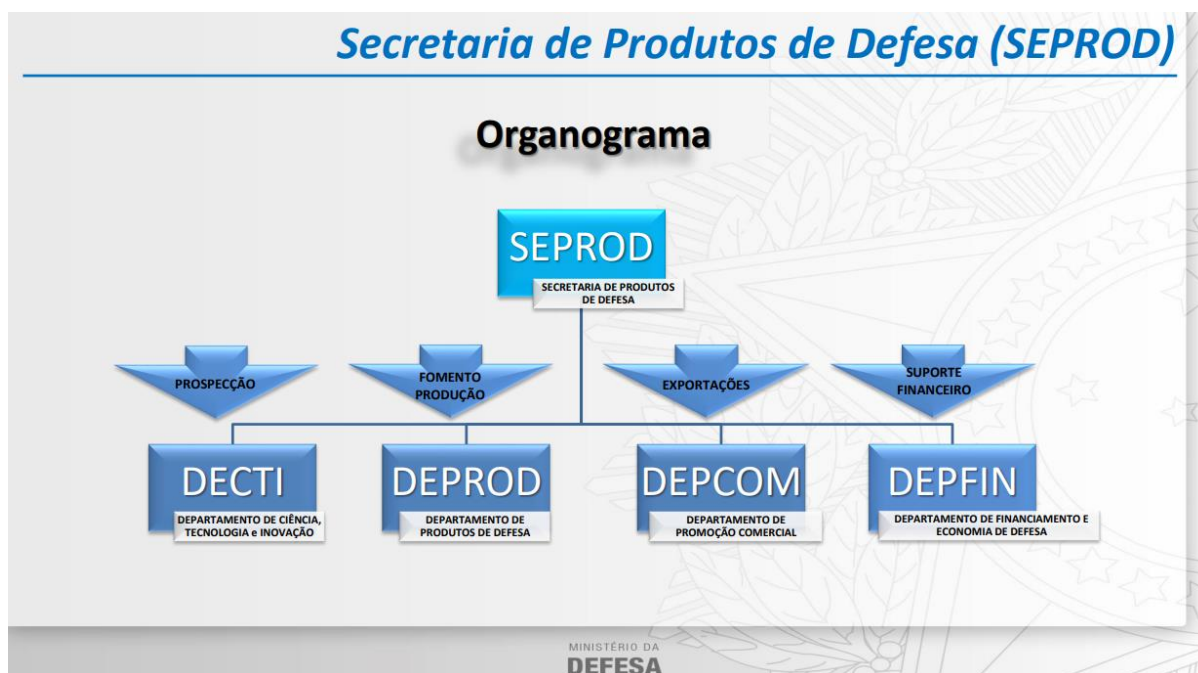
Destaca-se também a Correção de assimetrias concorrenciais, a qual visa ampliar o uso e o acesso ao RETID para que a Lei seja um efetivo instrumento de fomento industrial, segundo o Ministério da defesa, poucas empresas estão utilizando o incentivo

fiscal. Visa também, ampliar o acesso do benefício para empresas com controle acionário estrangeiro, mas com controle administrativo/diretivo brasileiro. E por fim visa implementar a Isenção do Imposto de Importação (II) e do ICMS (CONFAZ) para a aquisição de insumos da BID por parte das Forças Armadas.

Antes da PND de 2019, com a mudança de governo para Michel Temer houve a Portaria 61/2018 sobre a política de compensação tecnológica, industrial e comercial de defesa compensação em contratos de importação acima de US\$50 milhões de até 50% do valor do contrato original.

Ainda está em processo de assinatura e publicação a política nacional da Base Industrial de Defesa PNBID propõe-se a ser um Decreto Presidencial, e visa dotar a BID de capacidade que a permita conquistar a competitividade e a autonomia em tecnologias indispensáveis à defesa nacional esta política é visa uma parceria entre Ministério da Defesa, Ministério da Economia e Ministério da ciência e tecnologia. Dentre as competências do Ministério da Defesa destacam-se as competências da Secretaria de Produtos de Defesa (SEPROD) a qual possui departamentos muito importantes para o apoio e fomento da BID como observado na figura a baixo.

Figura 2.3 - Organograma da SEPROD



Fonte: Ministério da Defesa (2019, n.p.)

Pode-se perceber que a SEPROD possui um departamento exclusivo para promoção comercial e exportações que trabalha sem qualquer ligação com o ministério da economia e a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex). Há uma extrema importância em exportações, pois, os compradores de produtos de defesa, em sua grande maioria, são outros Estados. Portanto, um aumento no empreendedorismo está ligado diretamente a um aumento nas exportações. Contudo, a ausência de um departamento voltado ao fomento do empreendedorismo de defesa, um trabalho que pode até mesmo ser realizada pelo departamento de ciência, tecnologia e inovação, pois, o trabalho empreendedor está diretamente ligado a inovação, e as inovações no setor de defesa, trouxeram ao longo da história, tecnologias revolucionárias ao mercado civil como os antibióticos, os computadores, o Global Positioning System (GPS) entre muitos exemplos.

Destaca-se também o acesso das ED/EED a diversos fundos e parcerias para defesa:

- Fundo da Marinha Mercante (FMM).
- Capitalização da EMGEPRON.
- Fundos Constitucionais de Financiamento – FNE – FCO.
- Fundos de Desenvolvimento Regional – FDNE – FDCO.
- BNDES, SAIN/MF e ABGF – Critérios especiais em apoio às ED/EED.
- Fundos Privados – Fundo Aeroespacial.
- FINEP (Empresa Brasileira de Inovação e Pesquisa) • Parcerias Co-financiamento/Co-seguro.

Observamos assim que o processo burocrático brasileiro para compra e venda internacional de produtos de defesa encontra-se reformulado e relativamente simples dividindo-se basicamente em só dois órgãos públicos, sendo eles o Ministério da Defesa e o Ministério das Relações Exteriores, e a promoção comercial de fato desses produtos ocorre pelas secretarias do ministério da defesa, creio que eventualmente o Brasil poderia adotar políticas de parceria entre Ministério da Defesa, Ministério da Economia e Ministério das relações Exteriores para esta promoção comercial, utilizando-se dos setores de promoção comercial das embaixadas brasileiras. Além disso, percebemos que apesar de existirem políticas públicas e fundos para pesquisa e desenvolvimento da Base industrial de Defesa não há políticas públicas propriamente voltadas para o comércio internacional dos produtos de defesa brasileiros. Percebe-se assim uma oportunidade do governo brasileiro em parceria com

universidades promover pesquisas de mercado internacionais para a elaboração de políticas públicas voltadas para a exportação dos produtos de defesa brasileiros.

3 Base Industrial de Defesa do Brasil como elemento de poder dissuasório

O próximo capítulo visa reunir os argumentos apresentados anteriormente no argumento principal deste trabalho, o maior empreendedorismo na Base Industrial de Defesa, pode sim ser vista como um mecanismo de poder nas relações internacionais. No caso brasileiro, isto pode ser feito por meio de políticas públicas, criando uma agenda política de incentivo ao empreendedorismo de defesa, que visa aumentar a capacidade da defesa nacional e diminuir a balança comercial negativa. A criação de uma agência exportadora de defesa Brasileira também pode ser cogitada, um incentivo ao empreendedorismo de defesa, pelas suas diferenças para o mercado civil, necessariamente indica também um incentivo às exportações, e a demanda internacional pelos produtos da BID brasileira seguem crescendo em países que ainda não estão no alvo das exportações brasileiras.

3.1 Exportações da Base Industrial de Defesa brasileira

Uma vez que o mercado de defesa depende muito da compra de entes governamentais, afinal, o Estado possui o monopólio legítimo da violência e são os agentes que de fato aplicam o uso estratégico destes itens, podemos afirmar para fins de análise que o empreendedorismo em defesa é diretamente ligado a exportação de produtos de defesa.

No caso da BID brasileira, a nota do IPEA de 2013 sobre a BID elaborou esta tabela que traz a origem do faturamento das empresas que compõem a BID, nesta tabela nota do Ipea traz que a venda das exportações não superou 10% desse faturamento. Contudo, a matéria prima utilizada na fabricação destes produtos é 90% proveniente de exportação de acordo com a pesquisa do IPEA, o que nos leva a perceber como a balança comercial da BID está extremamente desfavorável. Tal fator é percebido por meio do professor Edson Guimarães (2019) que em seu *paper* demonstra que o saldo da Balança Comercial da BID brasileira foi negativo em todos os anos de 2008 a 2017 (GUIMARÃES, 2019).

Acerca da origem do faturamento obtido no comercio exterior pela BID no ano de 2020, o Brasil arrecadou mais da venda de produtos conforme abaixo:

Tabela 3.1: Tabela levantada pela Nota Técnica do IPEA sobre a origem do faturamento das empresas que compõem a BID:

Origem do faturamento das empresas do setor de defesa
(Em %)

Origem do faturamento	Média
Venda de produtos	60,8
Serviços de manutenção	17,7
Serviços de modernização de equipamentos	7,4
Aluguel/leasing de produtos	0,0
Outros	11,7
Não respondeu	3,8

Fonte: Silva Filho et al. (2013).

Fonte: Silva Filho 2018 p.104

Como apontado na nota Técnica do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) de Silva Filho (2018), mais de 60% das empresas da BID têm seu faturamento a partir da venda de produtos de defesa como demonstrado na figura abaixo. Devido a este fator, esta análise se limitou à exportação de produtos.

Nesta mesma nota técnica, Silva Filho (2018) diz que:

As exportações representam uma parcela relativamente pequena do total do faturamento das empresas da base industrial de defesa e segurança do Brasil, embora sejam fundamentais para a continuidade do segmento de defesa no atual contexto de restrição fiscal do país. (SILVA FILHO, 2018 pag. 8)

Para os fins de análise deste capítulo, foram utilizados como referência os capítulos do sistema harmônico (SH)² levantado pelo professor Edson Guimarães no mesmo *paper* supracitado e podem ser encontrados na figura abaixo.

² Sistema Harmônico é um sistema único mundial de designação e de codificação de mercadorias, serve para saber a carga tarifária de uma mercadoria específica, direitos aduaneiros e de frete, verificar estatísticas de comércio exterior, entre outras aplicações. No SH a mercadoria é identificada por um código de 6 dígitos onde os dois primeiros dígitos indicam o Capítulo, a categoria geral, daquele produto exemplo, o capítulo 93 diz respeito a “Armas e munições; suas partes e acessórios” e com mais números você pode especificar cada vez mais o produto.

Tabela 3.2: tabela elaborada pelo professor Edson.

Tabela 2.3

Principais Grupos de Produtos (cap. NCM) Exportados pela BID (2008/17) US\$

Cap.	Denominacao	2008	2010	2014	2015	2016	2017
84	Máquinas aparelhos mecânicos	2.579.107.841	3.116.364.664	4.772.137.713	4.882.296.014	5.481.401.439	4.154.581.969
85	Máquinas e aparelhos elétricos	2476804677	2005541772	2109805757	1959547487	1815990869	1851695306
87	A utomóveis, tratores, ciclos e outros veículos terrestres	2279344842	2052642645	1503589342	1332624894	1128295324	1317829288
88	Aeronaves e aparelhos espaciais, e suas partes	4915993791	4096584270	3609129868	1647351795	1613866479	3428881406
89	Embarcações e estruturas flutuantes	2373366	2792938	18843868	19886557	165489472	81128
93	Armas e Munições	240393044	298422886	304140502	354246017	336382299	469775118
	total dos capitulos selecionados	12.494.017.561	11.572.349.175	12.317.647.050	10.195.952.764	10.541.425.882	11.222.844.215
	total da BID	39.000.160.835	35.665.101.782	36.881.027.409	28.623.979.154	29.300.854.235	34.054.041.232
	Participacao(%)	32,04%	32,45%	33,40%	35,62%	35,98%	32,96%

Fonte: SECEX do Brasil, elaboração do autor.

Fonte: GUIMARÃES, p. 13

Estes capítulos são os principais grupos de produtos exportados pelas BID no período analisado por ele, que ainda são válidos até hoje, pois a estrutura da BID permanece semelhante.

Para dar início a análises da participação da BID no comércio internacional de defesa foi feita a diferenciação das importações e exportações da BID em 2020 a fim de atualizar e ver se a afirmação trazida pelo professor Edson ainda é a realidade da BID e sua balança comercial.

Tabela 3.3 : Balança comercial da BID em 2020 (em US\$ bilhões).

Capítulo	Exportação	Importação	Saldo final:
84	8,33	23,60	-15,27
85	0,49	2,4	-1,91
87	1,13	1,95	-0,82
88	2,40	1,97	+0,43
89	0,53	3,957	-3,42

93	0,31	0,14	+0,18
			-20,81

Fonte: Comexstat, elaboração própria.

Percebemos que o cenário de uma balança comercial negativa e uma dependência de importações continua sendo a realidade do comércio internacional da BID brasileira ainda hoje.

Acerca das exportações, os principais destinos das exportações brasileiras de produtos do com os capítulos sistema harmônico levantado pelo professor Edson pode ajudar a mapear os principais destinos da BID, que se concentram entre MERCOSUL e Estados Unidos. A próxima coleta de dados visou mapear os principais destinos das exportações da BID para entendermos quais são os mercados onde a BID atua hoje em dia, a ideia é uma comparação elaborada no próximo tópico com a procura por estes produtos no mercado internacional.

Utilizando o sistema do Comexstat vemos que produtos que possuem NCM capítulo 93, 88 e são destinados, no período 2019-2020, majoritariamente aos Estados Unidos, com participação máxima na pauta setorial brasileira de 63%. Para veículos automóveis, capítulo 87, e máquinas mecânicas e elétricas, capítulo 84 e 85, o maior destino foi a Argentina representando 74% para veículos e cerca de 30% para máquinas. Produtos do capítulo 89, como embarcações, possuem menos dados, talvez por questão de sigilo das empresas envolvidas, mas os países de maior destino foram Estados Unidos e Chile.

Tabela 2. Principais grupos de Produtos (cap.SH2) Exportados pela BID (2019-2020):

Capítulo SH2	Denominação	País de destino	% das exportações destinadas ao país
84	Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e suas partes	Rússia / MERCOSUL	Rússia 13% MERCOSUL 22,2%
85	Máquinas e aparelhos elétricos	Argentina	30%

87	Automóveis para transporte de mercadorias e usos especiais	Argentina	29%
88	Aeronaves e outros equipamentos, incluindo suas partes	Estados Unidos	58%
89	Embarcações e outras estruturas flutuantes	Chile	50%
93	Armas e munições	Estados Unidos	63%

Fonte: Comex Stat, elaboração própria

Guimarães (2019), que analisou no período 2008/2017, os principais mercados de destino das exportações da BID brasileira eram concentrados EUA, China, Oriente Médio, e Europa Oriental. EUA e China sempre serão grandes mercados para quase todos os setores da exportação, não há porque deixar de explorá-los, o oriente médio e leste europeu apresentam conflitos armados estabelecidos na região sempre estão procurando comprar mais produtos de defesa se mostrando um mercado constante e interessante. Contudo, defendendo que há ainda mercados grandes não explorados na Ásia em especial na Coreia do Sul e no sudeste asiático, mesmo sem conflito armado direto, as presenças de produtos de defesa feitas no Brasil nessas regiões podem trazer uma nova imagem da defesa brasileira para o mundo. A próxima seção do artigo irá explorar este argumento com dados da demanda dos produtos exportados pela BID brasileira no mundo.

Esta parte da análise visou analisar a demanda de mercado dos produtos de defesa a partir do seu capítulo SH2 utilizando como referência sites agregadores de dados de comércio exterior. A ideia nesta etapa é fazer um levantamento de demanda de produtos de defesa de forma a identificar oportunidades para venda dos produtos da base de indústria de defesa brasileira e após isso realizar uma tabela comparativa dos destinos das exportações brasileiras e dos principais mercados em ascensão para nossos produtos.

Os dados apresentados variam, pois, em cada ano, os países podem ter programas militares voltados para áreas diferentes. Desta forma, em um ano é possível que haja uma maior exportação de embarcações em um país do que em outros, mas, todos os anos os equipamentos militares precisam ser atualizados e reabastecidos. Países que têm sua

produção limitada pela sua extensão territorial tem uma ótima opção ao comprar o equipamento necessário de outros países. Assim podemos inferir que um monitoramento das políticas de investimento em defesa e programas militares de outros países é necessário para mantermos um monitoramento de oportunidades de venda.

Como analisado por Rodrigo Moraes (2011) em seu artigo “O mercado Internacional de Equipamento militares: negócios e política externa” o padrão de comércio exterior dos principais países do cenário não é uma análise tão específica de ano a ano, e sim uma regularidade histórica então estes dados pode se utilizar estes dados para uma futura estratégia de comércio exterior da BID, nas palavras do autor

Nos principais países que possuem amplas indústrias bélicas, observa-se um padrão, ao longo do tempo, em relação ao fornecimento externo de armamentos. Ao invés de predominarem as análises do tipo “caso a caso” nos negócios envolvendo as transferências, o que predomina, geralmente, é uma regularidade histórica na forma como a questão é tratada. (MORAES 2011, página 93)

A seguir a tabela visa listar os principais compradores dos mesmos produtos exportados pela BID através da declaração dos países de quanto foi importado daquele capítulo do sistema harmônico naquele ano.

Tabela 3: Principais países importadores dos produtos exportados pela BID (2020)

Capítulo SH2	País que mais importou em 2020	País com maior crescimento das importações 2019-2020
84	EUA	Turquia 14%
85	China	Vietnã 29%
87	EUA	Coreia do Sul 9%
88	EUA	Austrália 8%
89	Ilhas Marshall	Coreia do Sul 114%
93	EUA	Nigéria 327%

Fonte: ITC Trade map. Elaboração Própria

A ideia desta tabela é listar a demanda por estes produtos no comércio internacional de produtos de defesa no período 2019- 2020 para reproduzir uma ideia generalizada da demanda pelos produtos da BID no mercado de defesa internacional.

Com esses dados podemos elaborar uma tabela final para analisar se as prioridades de exportação dos produtos de defesa da BID estão corretas, e se os atuais parceiros comerciais do Brasil para compra de produtos da BID são coerentes e onde o Brasil pode explorar novas oportunidades a partir da demanda daquele grupo de produtos.

Tabela 4: Comparação entre destinos e maiores importadores dos produtos da BID em 2020

Capítulo SH2	Valor FOB importado em 2020 (US\$ bilhões)	País que a BID mais exportou	Valor exportado pela BID (US\$ Milhões)	Volume exportado pela BID (Toneladas)	País que mais importou	Maior mercado em ascensão
84	2,14	Rússia	228,89	13.842	EUA	Turquia 14%
85	2,93	Argentina (MERCOSUL)	264,62	38.939,28	China	Vietnã 29%
87	1,27	Argentina (MERCOSUL)	633,89	84.303,17	EUA	Coreia do Sul 9%
88	0,16	Estados Unidos	956,44	992,63	EUA	Austrália 8%
89	0,81	Chile	53,942	177,55	Ilhas Marshall	Coreia do Sul 114%
93	0,13	Estados Unidos	116,83	3.426,61	EUA	Nigéria 327% ³

Fonte: ITC Trade Map, ComexStat e UN Comtrade Database, elaboração própria

³ Um dos maiores mercados em ascensão para os produtos do capítulo 93 não são estados e sim entes privados e pessoas físicas. Os caçadores, colecionadores e atiradores esportivos (CACs) e também os bunkers privados.

É possível observar claramente uma grande oportunidade de mercado para os produtos da BID brasileira no oriente e em mercados menos “comuns”. Se percebe necessário a adoção de novas estratégias para se aproveitar da demanda e dos mercados em ascensão para os exportar os produtos da BID e quem sabe até mesmo fazer o saldo da balança comercial positivo.

3.2 BID do Brasil como fator de poder e dissuasão

A dissuasão, como citado anteriormente neste trabalho, é a estratégia a ser priorizada pelo Exército Brasileiro, de acordo com a Concepção Estratégica do Exército. Também, segundo a Doutrina Militar de Defesa, “caracteriza-se pela manutenção de forças militares suficientemente poderosas e prontas para emprego imediato, capazes de desencorajar qualquer agressão militar”

Ainda sobre esse conceito, a Política Nacional de Defesa de 2016 estabelece que:

A paz e a estabilidade nas relações internacionais requerem ações integradas e coordenadas nas esferas do Desenvolvimento [...]; da Diplomacia [...]; e da Defesa, para a dissuasão ou o enfrentamento de ações hostis. [...] (BRASIL, 2016, p. 11 e 12.)

Na Estratégia de Nacional de Defesa, onde estão elencadas as Capacidades Nacionais de Defesa, a Capacidade de Dissuasão recebe a seguinte menção:

[...] configura-se como fator essencial para a Segurança Nacional, na medida em que tem como propósito desestimular possíveis agressões. Sustenta-se nas condições que possui a Nação de congregar e aplicar sua Capacidade de Proteção e de Pronta-resposta, no caso de eventuais ações hostis contra a soberania e os legítimos interesses do Brasil. (BRASIL, 2016, p. 19)

A Concepção Estratégica do Exército estabeleceu a prioridade entre as estratégias de emprego da Força Terrestre: ...as principais estratégias de emprego utilizadas pelas Forças Armadas são aquelas descritas na Doutrina Militar de Defesa, destacando-se as seguintes: Dissuasão, Ofensiva, Presença, Projeção de Poder e Resistência, sendo que o Exército Brasileiro prioriza as estratégias de emprego: Dissuasão e Presença. (BRASIL, 2017, p. 6.)

O Major Hermes Faiolo traz conceitos de dissuasão adotados pelo exército baseando-se no trabalho de general Rocha Paiva, o trabalho do major traz a Dissuasão Convencional,

que pode ser utilizada por estados detentores ou não de armamentos nucleares. Ela é baseada essencialmente na existência de um poder militar grande, eficiente e de letal. “produzir um efeito psicológico sobre o oponente, calcado no medo de ser derrotado, cuja eficácia é relativa, pois não há uma ameaça de destruição garantida como na dissuasão nuclear” (PAIVA, 2012, p. 323 apud FAIOLO SILVA p.29)

Dessa forma podemos analisar os períodos da BID supracitados e como a dissuasão e a BID atuou na política externa e no poder dissuasório do Brasil no século XXI.

Durante o período de Ciclo das Fábricas Militares (1889 -1940) estamos falando de uma política externa da velha república. os esforços militares da época foram muito voltados a resolver questões internas da política brasileira. em termos de produtos de defesa, se importava muito para se aplicar na defesa brasileira e o interesse de exportação nesta época era orientada ao setor agroexportador com o café.

Com a liderança do Barão do Rio Branco a partir dos anos 1902 a política externa foi mais voltada de fato para a maior inserção do Brasil no cenário internacional, contudo a negociação para o estabelecimento das fronteiras territoriais não foi um fruto da dissuasão do poder bélico brasileiro e sim mais da negociação diplomática e da obtenção de informações pela inteligência. Vale destacar também que durante este período houve a Primeira Guerra Mundial, onde o Brasil participou em apoio aos Estados Unidos. Pode se inferir que nesta época então o poder de dissuasão brasileiro não era um instrumento de política externa tão importante quanto outros, sendo capaz talvez apenas de assegurar uma dissuasão mútua e ampla em relação aos outros países da América do sul que também eram ex-colônias e passavam por questões históricas semelhantes.

O período dos anos 40 até 1964 onde ocorria o período da BID chamado anteriormente de “Investindo no conhecimento” marcado pelo crescimento industrial promovido por Vargas permitiu o maior desenvolvimento de tecnologias brasileiras voltadas para a defesa agora com capacidade própria de produção com siderúrgicas e fábricas, contudo para isto foi necessário ainda importar muitos produtos de defesa para estudá-los e assim e desenvolver a tecnologia brasileira, a segunda guerra mundial abriu os olhos para a necessidade do investimento em defesa brasileira. Tendo agora o cenário da guerra fria, e o crescimento do Brasil, os Estados Unidos voltam sua atenção para os países sul americanos que vinham crescendo, em especial, o Brasil. Com medo da influência soviética, os EUA logo adotam a postura de apoiar ditaduras militares nos países da América do Sul como uma

forma de garantir aliados ideológicos potencialmente poderosos em meio ao cenário da época.

É claro que durante a guerra fria predominou mundialmente uma dissuasão mútua assegurada entre países aliados aos EUA e países aliados a URSS, por mais que a dissuasão nuclear fosse o medo mais falado, ela seria o último recurso deste conflito, então a dissuasão unilateral ou convencional era necessária para os países que não detinham armas nucleares e seus vizinhos. Uma vez que a guerra fria é marcada por diversos conflitos armados em outros territórios que não os da própria URSS e EUA.

Os maiores resultados do período anterior surgem neste próximo período e em um episódio icônico da defesa brasileira, a “Guerra da Lagosta” na década de 60, a pesca de lagosta na costa brasileira por pescadores franceses incomodava o governo brasileiro. Após falhas tentativas diplomáticas de se resolver a situação, e em uma ausência de regulamentação internacional na época, aumentaram-se as tensões entre Brasil e França a ponto da França enviar para a costa brasileira um contratorpedeiro “Tartu” para garantir a segurança da pesca dos barcos franceses. O governo brasileiro respondeu com uma força tarefa naval, com os contratorpedeiros “Pará” e “Paraná” da segunda guerra mundial que possuíam um poder destrutivo maior (BRAGA apud FREITAS & GOLÇALVES 2004). O Tartu ainda foi substituído por outro contratorpedeiro “Paul Goffeney” que ainda possuía capacidade militar menor.

Mesmo sem nenhum ataque, após três dias, a França viu que as consequências de se investir na pesca da costa brasileira trariam consequências graves, portanto ordenou que os pescadores e o contratorpedeiro deixassem o litoral brasileiro e a crise então foi solucionada, um grande exemplo de dissuasão imediata, em que houve tentativa de ambos os lados, mas sendo a vitória brasileira e resultando na dissuasão central. Neste próximo período descrito por Andrade, “o auge e declínio da BID” de 1964 até o início dos anos 90, diz respeito ao período do início do governo militar até após a redemocratização no início dos anos 90. É de se esperar que durante um governo militar haja uma priorização da indústria de defesa.

Os incentivos à BID durante o regime militar resultaram em um crescimento acelerado que permitiu o Brasil, que praticamente não exportava produtos de defesa, virasse o quinto maior exportador do setor no meio dos anos 1984 (PIM, 2007) e o maior da América Latina de acordo com os dados levantados por Guilherme Rodrigues as exportações do Brasil em produtos de defesa chegaram a representar 0,6% do valor exportado mundialmente.

Então partindo do princípio da dissuasão convencional descrito pelo General Rocha Paiva sendo o Brasil a maior potência militar da América do Sul, possuindo de fato o maior poder militar do continente temos aqui também o auge do poder de dissuasão, advindo da exportação de produtos de defesa. Também como citado anteriormente no capítulo 2, a redemocratização afetou muito o setor de defesa brasileiro, o país e a opinião pública contra produtos ligados aos militares fez com que o mercado ficasse em segundo plano nos objetivos do novo governo, que além disso enfrentava uma grave crise interna de inflação.

Atualmente, conforme analisado na PND e na END brasileira, o Brasil aplica a “dissuasão geral” explicada no capítulo 1 desta monografia. Em outros aspectos, capacidade de dissuasão regional do Brasil no artigo “A Capacidade de dissuasão do Exército Brasileiro século XXI” o Major Hermes Faiolo Silva (2020), demonstra por meio das capacidades terrestres, das capacidades de mobilização do exército e os diversos projetos estratégicos de força que o Brasil atualmente possui já tem a capacidade de dissuasão regional, podendo ser facilmente se manter o maior *player* militar da América do Sul.

Contudo, devido à situação econômica do país que influencia diretamente no orçamento e investimento de pesquisas para a defesa nacional e o fato do Brasil não ter armas nucleares reflete diretamente na falta capacidade de dissuasão extrarregional, ou seja, diante das potenciais globais, há espaço para significativas melhorias no âmbito da projeção de poder extra regional e a exportação de produtos de defesa facilmente pode ser um instrumento que permite avançar tal pretensão.

O Major Hermes inclusive defende que enquanto o Brasil continuar exportando commodities como a base do comércio exterior brasileiro, dificilmente irá alcançar a dissuasão extrarregional: “Porém, o Exército Brasileiro não conseguirá atingir uma capacidade de dissuasão extrarregional, nem manter uma capacidade de dissuasão regional em um futuro próximo, caso sua economia continue baseada na exportação de commodities” (FAIOLO SILVA, 2020 p.42). Além disso, ele defende junto com as ideias do General Rocha Paiva que esta mudança é uma mudança não meramente técnica administrativa e sim de uma mudança política.

3.3 - Empreendedorismo Brasileiro em Defesa e a projeção de poder.

Voltando aos conceitos de poder nas Relações Internacionais, podemos entender a exportação de produtos militares como uma forma de aumentar o poder brasileiro pela visão construtivista, onde o Brasil como um agente do cenário internacional está em constante mudança e construção, pode mudar a sua projeção de poder pelas premissas apresentada por, Nogueira e Messari (2005), a premissa apontada por eles construída por Friedrich Kratochwil e Thomas Risse Kappen, defende que a ideia central de todos os construtivistas e de que nada do cenário global é predeterminado, e sim construído à medida que os agentes se mobilizam no cenário, todo o conhecimento e impressão que temos a respeito dos agentes foi construído ao longo da sua história e políticas externas e estão em constante movimento.

Ainda com Nogueira e Messari (2005), os autores defendem que no construtivismo há um relação entre materialismo e as ideias e impressões de poder que existem no cenário, construtivistas não ignoram que fatores materiais (material bélico, equipamento militar, tecnologias militares, etc.) interferem diretamente na percepção de poder dos Estados, mas também, consideram que ideais e valores que mostram os interesses e a relação dos Estados com o cenário, definem ainda mais como o poder de um país é percebido no cenário. No caso do Brasileiro, a visão é de valores historicamente pacíficos e neutros em conflitos, por isso um potencial aumento na exportação de material bélico aumentaria a projeção de poder do Brasil, sem atrair uma imagem negativa de violência no cenário.

Também pela visão dos poderes se Joseph Nye, citada no capítulo 1, aumentar o poder da defesa brasileira por meio do *hardpower* seria envolvimento do Brasil em um conflito armado internacional direto onde o país, por meio do seu poder de fogo e da capacidade de destruição de seus produtos militares, iria impor a sua vontade sobre outro Estado soberano. O *softpower* já é um dos meios de propagar poder adotados pela política externa brasileira, mas também teria a possibilidade de investir em diplomacia cultural, diplomacia comercial e ter diversos itens de várias áreas do mercado *made in* Brasil, além de exportar mais cultura pop, mídias digitais, audiovisuais, literatura etc.

A exportação dos produtos de defesa seria uma junção de ambos os poderes, o que o Nye chama de *smartpower*, considerando que o *hardpower* é o conflito internacional coercitivo, torna-se extremamente mal visto no cenário internacional, que traz como consequência severos embargos econômicos. No entanto, uma vez que o Brasil não está envolvido em nenhum conflito armado e mundo e principalmente os vizinhos sul americanos, não percebem o país como um grande poder militar, subestimando a defesa brasileira. Isso

acaba prejudicando a dissuasão nacional e conseqüentemente a exportação de produtos de defesa.

Isso porque países que possuem conflitos armados e grandes mercados compradores observa os demais como uma espécie de vitrine, como um showroom de feiras internacionais, e a ausência dessa dissuasão pode não permitir uma boa exposição do produto brasileiro. Se o mundo pode ver a qualidade e poder destrutivo dos produtos de defesa "*made in Brasil*" caímos no conceito de poder dissuasório anteriormente trabalhado, a utilização desses produtos por outros países não atrai uma visão ruim para o Brasil mantendo o *softpower* brasileiro, criando o efeito psicológico que inibe a ação dos Estados que têm interesse que ameacem a soberania brasileira.

Apesar de um grande mercado privado, a maior de produtos de defesa é para governos, pois os Estados possuem o monopólio legítimo da violência e tem o dever de manter a defesa nacional, para isto, precisam de produtos militares pois são estratégicos para a segurança internacional. Portanto, um aumento do empreendedorismo necessariamente resulta em um aumento nas exportações, os maiores clientes são governos. A sociedade civil, mais especificamente os CACs apenas compram armamentos pequenos, fuzis e pequenos equipamentos, não consomem produtos de alto valor agregado como sistemas operacionais, aviões, navios e veículos blindados.

Mariana Mazzucato (2014) defende a ideia do Estado empreendedor como propiciador de um ambiente ideal para inovação e venda, a autora trás exemplos históricos sobre a importância do setor público no desenvolvimento de inovações tecnológicas, promovidas pelo setor de defesa, tanto no passado quanto presente. Apesar da rejeição à intervenção governamental presente na cultura Estadunidense e da percepção, interna e externa, do papel mínimo do Estado, na prática não é bem assim. Pelo menos no que diz respeito à inovação, os exemplos demonstram que o governos norte americano é um dos mais intervencionistas do mundo, intervindo fortemente no desenvolvimento e aplicação de tecnologias e na criação de empresas de base tecnológica.

De um ponto de vista dos estudos de segurança internacional, é estratégico que o Estado incentive a inovação no setor de defesa, principalmente de suas estatais. A superioridade tecnológica é crucial no meio militar, seja para combate direto ou para dissuasão. E cita que para o Governo dos Estados Unidos a superioridade tecnológica já faz parte da estratégia nacional de defesa estadunidense (SILVA, 2020). A constante inovação

promovida pelo empreendedorismo de tecnologias na base industrial de defesa permite a um Estado renovar constantemente seu arsenal e vender a tecnologia anterior para outros países.

Mazzucato traz exemplos que mostram o Estado na origem dos investimentos mais audaciosos em tecnologias. Para trazer o contraponto a esta ideia do estado como ente burocrático que atrapalha o empreendedorismo ela traz o Estado como agente empreendedores, dispostos a assumir riscos investindo em inovações radicais, sendo o principal investidor e estimulador de pesquisas de inovação, ela traz um conceito que chama de ecossistemas de inovação simbiótico, onde o setor privado e estado vão se beneficiar mutuamente (MAZZUCATO 2014) ela defende que o muitas vezes ocorre é o ecossistema de inovação parasitário no qual o setor privado apenas usufruídos benefício do estado e se recusa a reconhecer sua parcela de contribuição.

Para explicar como o estado deveria agir na economia como empreendedor Mazzucato (2014) cita os argumentos econômicos de Keynes e Schumpeter, a visão keynesiana defende que o estado deveria intervir evitando que o sistema fique parado, gerando sempre demanda“ Os keynesianos argumentaram vigorosamente quanto à importância do uso dos gastos governamentais para estimular a demanda e estabilizar a economia.” (MAZZUCATO, 2014, p. 53.)

E a visão schumpeteriana defende que não basta investir em infraestrutura ou gerar demanda para a expansão da produção, afinal a inovação é a força que mais move o crescimento da economia, então na era da comunicação era essencial que o estado fosse um incentivador da inovação: “Economistas inspirados pelo trabalho de Joseph Schumpeter (1883-1950) foram além, pedindo ao governo que gasta se também naquelas áreas específicas que aumentam a capacidade de inovação de um país (MAZZUCATO, 2004, p. 53.)”

O argumento dela então vem da junção das duas visões, e que a medida que teóricos e governos começaram a perceber esta relação entre inovação tecnológica e crescimento da economia houve um crescimento das políticas públicas de fomento à inovação:

No entanto, a ênfase crescente sobre a relação entre mudança técnica e crescimento indiretamente levou os formuladores de políticas governamentais a atentar para a importância dos investimentos em tecnologia e capital humano para impulsionar o crescimento. Isso resultou em políticas de crescimento puxado pela inovação para sustentar a economia do conhecimento, termo usado para designar a maior importância do investimento na criação do conhecimento na promoção da competitividade econômica (Mason, Bishop e Robinson, 2009) (MAZZUCATO, 2014, p.57)

A autora continua defendendo que a atuação dos Estados no ambiente empreendedor estabelece condições ideais para crescimento, pois ela elimina riscos e incentiva a criação deste ambiente de crescimento por meio de investimento em estágios iniciais de pesquisa e desenvolvimento de tecnologias. O Estado é o ente mais capaz de assumir riscos de uma inovação tecnológica.

Ainda nos aspectos de exportações da Base industrial de defesa Illiane Foresti (2019) traz o artigo de Moraes (2012) que aborda a participação internacional da BID, demonstrando que em países em desenvolvimento as demandas governamentais são relativamente baixas, portanto, exportar produtos de defesa é essencial para o fomento e manutenção de uma indústria de defesa economicamente viável. Segundo Silva Filho (2017, p.108), “As exportações representam uma parcela relativamente pequena do total do faturamento das empresas da base industrial de defesa e segurança do Brasil, embora sejam fundamentais para a continuidade do segmento de defesa no atual contexto de restrição fiscal do país.”

Ainda na defesa deste argumento, Gomes, Barcellos, Tucci, Correa Filho e Souza (2018) destacam que, normalmente, um país somente consegue exportar equipamentos de defesa quando suas próprias forças armadas são consumidoras desses produtos.

Nesse contexto, fica clara a importância não só da demanda por parte das Forças Armadas do país, mas da procura internacional pelos armamentos produzidos nacionalmente. Considerando-se especificamente o Brasil, observa-se que as medidas de estímulo ao desenvolvimento da indústria de defesa enfrentam barreiras, especialmente no que diz respeito à tecnologia envolvida, à escala de produção e ao tamanho da demanda efetiva. Assim, uma possível solução seria um acordo regional com os países da América do Sul.

Assim como visto no capítulo 2, percebemos uma ausência de políticas públicas voltadas para o empreendedorismo de defesa brasileiro, políticas específicas para fomento de vendas e pesquisa desta área se fazem extremamente necessárias uma vez que grande parte deste setor é estatal. Justamente por esta diferença vemos como empresas como a Forja Taurus, uma empresa privada de defesa que não depende de políticas públicas empreendedoras, foi capaz de começar seu processo de internacionalização e já se tornar uma opção adotada pelos CAC norte americanos (TAURUS, 2021).

Como citado anteriormente, o mercado de defesa é algo extremamente dependente de questões governamentais oficiais, no caso brasileiro temos marcos regulatórios para a indústria de defesa, dando principal destaque a Lei nº 12.598 (Lei de fomento da BID), tal lei

permitiu sim um avanços em faturamento, pesquisa e desenvolvimento dentro da BID, mas agora seria necessária uma lei de fomento ao empreendedorismo e consequentemente exportação da BID, algo que tocasse tanto na questão tributária, quanto de promoção comercial de fato e na questão de inovação empreendedora.

O trabalho envolvido em uma reformulação de políticas para a BID envolve uma profunda análise da política mundial, como citado anteriormente, a mudança para maior projeção de poder por meio da BID é algo muito além que uma reformulação econômica e administrativa, é uma mudança que deve ocorrer na política nacional de defesa, nas políticas de promoção comercial e fomento a área de defesa. Além da análise de oferta e demanda o mercado internacional de defesa, uma análise de quais as melhores políticas de defesa e fomento à indústria de defesa adotada pelas principais potências militares do mundo.

Tal trabalho seria possível relacionado ao Ministério das Relações Exteriores, pois trabalharia com os Adidos militares e com as a secretarias de promoção comercial das embaixadas brasileiras, se não temos uma agência de exportação de defesa brasileira, que utilizemos dos adidos militares não só como meros vendedores dos produtos brasileiros, mas como pesquisadores de políticas, de necessidades do mercado internacional, de oportunidades, neste caso entraria muito bem uma carreira para o profissional de Relações Internacionais, um analista político internacional sabe identificar as melhores oportunidades do cenário por meio da análise de políticas de importação de produtos militares de diversos países, por meio de análises de conjunturas internas e externas que os países estão passando e outra questões que a abrangência e multidisciplinaridade que o profissional de relações internacionais possui pode cobrir.

A cultura exportadora e empreendedora do mercado de defesa é parte da política externa dos Estados Unidos, a presença dos produtos militares em países estratégicos como Coreia do Sul e Japão e Austrália, que estão entre os maiores destinos de exportações americanas em 2020 (STATISTA 2020) são praticamente instrumentos de *Soft Power*, garantindo a influência estadunidense capitalista naquele país.

É claro que o Brasil não consegue competir com os programas de parceria militar que os Estados Unidos estabelece com esses países, infelizmente ainda não temos como competir com os preços, quantidades e qualidade dos produtos militares estadunidenses. Contudo, o Brasil deveria estabelecer seu próprio programa de parceria de vendas militares com países em desenvolvimento, países menores que não conseguem suprir a sua necessidade interna por

produtos de defesa e países que possuem conflitos armados ou estão na sempre na iminência de um. Aliado a isso, grandes players militares possuem agências governamentais voltadas para a exportação de defesa agências especializadas para a exportação e promoção comercial de produtos de defesa. Dentre elas a *Russia Defence Export* da Federação da Rússia e a *Swedish defence and security export agency* da Suécia. Um projeto que poderia surgir no Brasil ou ser desenvolvido através de uma secretaria da Apex.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Recapitulando então o que foi apresentado nos capítulos anteriores, um aumento da cultura empreendedora exportadora na indústria de defesa afeta diretamente como um país é percebido no cenário internacional o que através dos conceitos de poder em Relações Internacionais na teoria construtivista e o conceito de *Smart Power* de Joseph Nye aliado a teoria de poder dissuasório resulta numa maior capacidade de projetar poder.

Atualmente em 2022, o Brasil já incorporou a dissuasão como instrumento de defesa nacional, mas se o país deseja impulsionar seu poder para limites extrarregionais, se tornando o player militar mais ativo e reconhecido na América Latina e conseqüentemente mudar a sua percepção no cenário sem provocar um conflito armado para mostrar seu poder bélico, o empreendedorismo de defesa é a melhor saída. O aumento de empreendedorismo conseqüentemente resulta em aumento de exportações, pois os maiores compradores de equipamentos militares são outros Estados, além disso, podemos observar no capítulo 3 que há demandas maiores do que os atuais compradores do Brasil.

Este aumento do empreendedorismo de defesa só é viável com uma ação direta do Estado como proposto por Mariana Mazzucato, que pode assumir riscos e gerar demanda ao mercado de defesa, que aliado à políticas de investimento para pesquisa e desenvolvimento, gera novas tecnologias para o mercado militar e civil, assim atualizando o equipamento das forças armadas brasileiras e permitindo que mais produtos sejam exportados para países que não consegue suprir a própria demanda interna.

É possível então concluir que para a maior projeção de poder no cenário internacional, o Brasil precisa de uma política nacional de defesa que vise gerar demanda e investir em pesquisas e aumento de produção de produtos da BID, aliado a promoção internacional destes produtos por uma agência nacional de exportação de defesa, feiras militares, embaixadas brasileiras, adidos militares e outros órgãos do governo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABIMDE – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INDÚSTRIAS DE MATERIAIS DE DEFESA E SEGURANÇA. Atualização da Liprode e o Exprodef foram temas abordados no painel sobre PNEI-PRODE realizado pela ABIMDE. Out. 2021 disponível em: <https://abimde.org.br/pt-br/noticias/atualizacao-da-liprode-e-o-exprodef-foram-temas-abordados-no-painel-sobre-pnei-prode-realizado-pela-abimde/> Acesso em: 22 de outubro 2021

AMBROS, Christiano Cruz, Indústria de Defesa e Desenvolvimento: Controvérsias Teóricas e Implicações em Política Industrial, Revista Brasileira de Estratégia e Relações Internacionais e-ISSN 2238-6912 | ISSN 2238-6262| v.6, n.11, Jan./Jun. 2017 | p.136-158 Disponível em: <https://seer.ufrgs.br/austral/article/viewFile/74955/43945>

AMARANTE, J. C. A. Indústria de defesa. Juiz de Fora: UFJF, 2004. Disponível em: http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/1091/1/TD_1758.pdf Acesso em: 22 de outubro 2021

ANDRADE, Israel de Oliveira, Base Industrial de Defesa: Contextualização Histórica, Conjuntura Atual e Perspectivas Futuras, Brasília, IPEA, 2020. Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/9629/1/Base%20industrial%20de%20defesa.pdf> Acesso em: 22 de outubro 2021

BOBBIO Norberto, Dicionário de política, Nicola Matteucci e Gianfranco Pasquino – Editora Universidade de Brasília, 1ª ed., 1998 Disponível em: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/2938561/mod_resource/content/1/BOBBIO.%20Dicion%20de%20pol%C3%ADtica..pdf Acesso em: 20 junho de 2021.

BRASIL, Agencia Senado, Ministro da Defesa reclama de falta de recursos e diz que não há politização nas Forças Armadas, Disponível em: <https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2021/04/29/ministro-da-defesa-reclama-de-falta-de-recursos-e-diz-que-nao-ha-politizacao-nas-forcas-armadas> Acesso em: 18 junho de 2021.

BRASIL, ABID. Elaboração de Estudos e Pesquisas para Subsidiar Políticas e Projetos voltados para a Transformação Produtiva Brasileira Produto 4.2 - Mapeamento das Exportações de Defesa no Período de 2008 a 2017, 2018 Disponível em http://inteligencia.abdi.com.br/wp-content/uploads/2017/08/ABDI_Produto4.2_v2.pdf Acesso em: 18 junho de 2021.

BRASIL, Ministério da Defesa, Base Industrial de Defesa (BID), 2014, Disponível em: <https://www.gov.br/defesa/pt-br/assuntos/industria-de-defesa/base-industrial-de-defesa> Acesso em: 18 junho de 2021.

BRASIL, Ministério da Defesa, Indústria de defesa, 2020 Disponível em:<https://www.gov.br/defesa/pt-br/assuntos/industria-de-defesa/industria-de-defesa> Acesso em: 18 junho de 2021.

BRASIL, Ministério da Economia, COMEXSTAT. 2021. Disponível em: <http://comexstat.mdic.gov.br/pt/home>. Acesso em: 20 de junho de 2021.

Brasil. 2008. Estratégia Nacional de Defesa. Decreto nº 6.703, 18 dez. 2008. Brasília.

Brasil. 2010. Lei nº 12.249, 11 jun. 2010. Brasília.

Brasil. 2012. Lei nº 12.598, 21 mar. 2012. Brasília.

BRASIL. Presidência da República. SAE – Secretaria de Assuntos Estratégicos. Estratégia Nacional de Defesa. Brasília: SAE, 12 out. 2009. Disponível em: . Acesso em: 01 out. 2012.

_____. Ministério da Defesa. Livro Branco de Defesa Nacional. Brasília: MD, 2012a.

_____. Lei no 12.598 de 21 de março de 2012. Estabelece normas especiais para as compras, as contratações e o desenvolvimento de produtos e de sistemas de defesa; dispõe sobre regras de incentivo à área estratégica de defesa; altera a Lei no 12.249, de 11 de junho de 2010; e dá outras providências. Brasília: Congresso Nacional, 2012b.

_____. Ministério da Defesa. Política de Defesa Nacional. 30 jun.2005.

_____. Ministério da Defesa. Política Nacional da Indústria de Defesa. 19 jul. 2005.

_____. Ministério da Defesa. Política Nacional de Defesa. 2012. Disponível em: https://www.gov.br/defesa/pt-br/arquivos/estado_e_defesa/END-PNDa_Optimized.pdf. Acesso em: 22 de outubro 2021

_____. Ministério da Defesa. Estratégia Nacional de Defesa. 2012 Disponível em [:https://www.gov.br/defesa/pt-br/arquivos/estado_e_defesa/END-PNDa_Optimized.pdf](https://www.gov.br/defesa/pt-br/arquivos/estado_e_defesa/END-PNDa_Optimized.pdf). Acesso em: 22 de outubro 2021

_____.Ministério da Defesa. Política Nacional de Defesa. 2019 Disponível em:https://www.gov.br/defesa/pt-br/assuntos/copy_of_estado-e-defesa/pnd_end_congresso_.pdf Acesso em: 22 de outubro 2021

_____.Ministério da Defesa. Estratégia Nacional de Defesa. 2019. Disponível em:https://www.gov.br/defesa/pt-br/arquivos/estado_e_defesa/END-PNDa_Optimized.pdf. Acesso em: 22 de outubro 2021

_____.Ministério da Defesa. A SECRETARIA DE PRODUTOS DE DEFESA(SEPROD), E A VISÃO ATUAL SOBRE A BASE INDUSTRIAL DE DEFESA (BID).Disponível em:

https://www.gov.br/defesa/pt-br/arquivos/ensino_e_pesquisa/defesa_academia/cedn/xviii_cedn/aa_secretariaa_dea_producto_dea_defesaa_ea_aa_visaoa_atuala_sobrea_aa_basea_industriala_dea_defesa.pdf Acesso em: 22 de outubro 2021

_____.Ministério da Defesa. Como exportar. 2020. Disponível em: <https://www.gov.br/defesa/pt-br/assuntos/seprod/servicos-e-informacoes/como-exportar> Acesso em: 22 de outubro 2021

_____.Ministério da Defesa. Orçamento e Finanças 2020. Disponível em: <https://www.gov.br/defesa/pt-br/assuntos/orcamento-e-financas-1/orcamento-e-financas-1> Acesso em: 22 de outubro 2021

_____.DECRETO Nº 9.607, DE 12 DE DEZEMBRO DE 2018 Institui a Política Nacional de Exportação e Importação de Produtos de Defesa. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, Nº 239, p. 7-9, 13 dezembro 2018.Acesso em: 22 de outubro 2021

BRASIL, Agencia Senado ,Ministro da Defesa reclama de falta de recursos e diz que não há politização nas Forças Armadas, Disponível em; <https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2021/04/29/ministro-da-defesa-reclama-de-falta-de-recursos-e-diz-que-nao-ha-politizacao-nas-forcas-armadas> Acesso em: 18 agosto de 2021.

BRASIL, Agência Senado, A força da dissuasão, Disponível em: <https://www.senado.gov.br/noticias/Jornal/emdiscussao/defesa-nacional/defesa-nacional-e-prioridade-do-brasil/a-forca-da-dissuasao.aspx>

BRASIL, ABID Elaboração de Estudos e Pesquisas para Subsidiar Políticas e Projetos voltados para a Transformação Produtiva Brasileira Produto 4.2 - Mapeamento das Exportações de Defesa no Período de 2008 a 2017, 2018 Disponível em http://inteligencia.abdi.com.br/wp-content/uploads/2017/08/ABDI_Produto4.2_v2.pdf Acesso em: 18 junho de 2021.

BRASIL, Ministério da Defesa, Base Industrial de Defesa (BID), 2014, Disponível em: <https://www.gov.br/defesa/pt-br/assuntos/industria-de-defesa/base-industrial-de-defesa>Acesso em: 18 junho de 2021.

BRASIL, Ministério da Defesa, Indústria de defesa, 2020 Disponível em:<https://www.gov.br/defesa/pt-br/assuntos/industria-de-defesa/industria-de-defesa> Acesso em: 18 junho de 2021.

CLAUSEWITZ, von Carl, Da Guerra, tradução de Luiz Carlos Nascimento e Silva do Valle, Almanaque militar, 2014, Disponível em: <http://almanaquemilitar.com/site/wp-content/uploads/2014/02/Da-Guerra-Carl-Von-Clausewitz.pdf> Acesso em: 20 junho de 2021.

CONCA, K. Manufacturing insecurity: The Rise and Fall of Brazil's Military-Industrial Complex. Boulder, CO: Lyenne Rienner Publishers, 1997

DELLAGNEZZE, R. 200 anos da indústria de defesa no Brasil. Juiz de Fora: UFJF, 2008. Disponível em: . Acesso em: 22 de outubro 2021

FAIOLO SILVA, Hermes Leonardo, A capacidade de dissuasão do Exército Brasileiro no Século XXI, Escola De Comando E Estado-Maior Do Exército, Rio de Janeiro, 2020. Disponível em: <https://bdex.eb.mil.br/jspui/bitstream/123456789/8181/1/MO%206282%20-%20FAIOLO.pdf>

FORESTI, Jesuína Silva Foresti Exportações de equipamentos de defesa: Brasil - América do Sul no período de 2005 a 2018, ABED 2019 Disponível em: https://www.erabedsudeste2019.abedef.org/resources/anais/12/erabedsudeste2019/1571759639_ARQUIVO_2d8d29b9a2ab5849be39a629e7513114.pdf Acesso em: 20 junho de 2021.

FREITAS, Marco Tulio D. & GONÇALVES, Alexandre. Teoria da dissuasão. In: JÚNIOR, A. T.; SILVA, A. H Introdução aos Estudos Estratégicos. Curitiba: Editora intersaberes, 2020

GUIMARÃES, Edson Peterli. A base industrial de defesa (BID) brasileira no cenário internacional no período 2008 /2017. Instituto de economia da UFRJ Texto para Discussão 010 | 2019 . Abril, 2019 Disponível em: https://www.ie.ufrj.br/images/IE/TDS/2019/TD_IE_010_2019_GUIMARAES.pdf Acesso em: 19/06/2021

HARTLEY, Keith, e SANDLER, Todd. 1995. Handbook of Defense Economics. Amsterdam: North Holland Disponível em : <https://www.sciencedirect.com/handbook/handbook-of-defense-economics/vol/1/suppl/C>

ITC, TRADE MAP. Disponível em <https://www.intracen.org/itc/about/> Acesso em: 20 junho de 2021.

LAYTON, Peter. 2012. "The Idea of grand strategy". Rusi Journal 157 (4): 56-6 Disponível em : https://www.academia.edu/1868269/The_Idea_of_Grand_Strategy

MAZZUCATO, Mariana. O estado empreendedor: desmascarando o mito do setor público x setor privado. São Paulo: Portfolio-Penguin, 2014.

MEARSHEIMER, John J. Conventional Deterrence, Cornell University Press - 1983

MORGAN, Patrick M. Deterrence Now. New York: Cambridge University, 2003. Disponível em: <https://www.cambridge.org/core/books/deterrence-now/7890EF64766FFF2A54D0011A097FA9AF>

MORAES, R. F. A inserção externa da indústria de defesa: 1975-2010. Brasília: Ipea, 2012

MORAES. R. F. de. O Mercado Internacional de Equipamentos Militares: Negócios e Política Externa. Texto para Discussão (IPEA. Brasília), v. 1596, p. 1-108, 2011. Disponível

em: http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=9768, Acesso em 20 junho 2021.

NOGUEIRA, João Pontes; MESSARI, Nizar. Teoria das relações internacionais: correntes e debates. Rio de Janeiro: Elsevier Editora, 2005.

NYE Jr., J. S. Soft Power: The Means to Success in World Politics. Abril. 2004. Nova Iorque: Carnegie Council, 2004. Disponível em: <http://www.cceia.org/resources/transcripts/4466.html> Acesso em: 20 junho de 2021.

ONU, UN Comtrade Database, Disponível em: <https://comtrade.un.org/> Acesso em: 20 junho de 2021.

RODRIGUES, Guilherme Antônio Matos, O fortalecimento da Base Industrial de Defesa e as políticas educacionais brasileiras / Coronel Guilherme Antônio Matos Rodrigues - Rio de Janeiro: ESG, 2020.

SEGELL, Glen M. Thoughts on Dissuasion. Journal of Military and Strategic Studies, v. 10, 2008. Disponível em : <https://jmss.org/article/view/57658>

SILVA FILHO, Edison Benedito da. Base Industrial de Defesa do Brasil: notas para uma estratégia de promoção de exportações. Boletim de Economia e Política Internacional | BEPI | IPEA n. 23 | Maio/Ago. 2017 Disponível em: http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/8209/1/BEPI_n23_Base.pdf Acesso em: 20 junho de 2021.

SILVA, Antonio Henrique Lucena. Tecnologia e guerra. In: JÚNIOR, A. T.; SILVA, A. H Introdução aos Estudos Estratégicos. Curitiba: Editora intersaberes, 2020

SILVA FILHO, Edison Benedito, SCHMIDT, Flávia de Holanda, ANDRADE, Israel de Oliveira, MORAES, Rodrigo Fracalossi, Base industrial de defesa brasileira : características das firmas e percepção dos empresários do setor, IPEA Brasília 2013, Disponível em <http://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/5797> Acesso em: 20 junho de 2021.

STATISTA, 2020, U.S. arms exports in 2020, by country. Disponível em: <https://www.statista.com/statistics/248552/us-arms-exports-by-country/>

VILLAS BOAS, Eduardo. Defesa para que? DEFESANET. 2018. Disponível em <http://www.defesanet.com.br/doutrina/noticia/30255/Gen-Ex-Villas-Boas---Defesapara-que-/>. Acesso em 25 de março de 2021

WORLD INTEGRATED TRADE SOLUTION, Disponível em: <https://wits.worldbank.org/trade/comtrade/en/country/ALL/year/2018/tradeflow/Imports/partner/WLD/product/930690> Acesso em: 20 junho de 2021.