

RESUMO

Análise da Aquisição dos Veículos Blindados Leopard 1A5 como Modelo para Processos Futuros

Dada a retomada das discussões sobre a defesa nacional evidenciadas pela criação de legislação a ela relacionada e pelo lançamento de documentos como a Estratégia Nacional de Defesa (END) e o Livro Branco de Defesa Nacional (LBDN), o presente artigo discute de forma teórica diferentes aspectos relativos aos processos de aquisição em defesa, seguida de uma aproximação à realidade brasileira atual através da análise do caso da compra do veículo blindado Leopard 1A5. Acredita-se que o entendimento desse caso pode ser tomado de forma exemplar, extrapolando as suas conclusões para diversos casos semelhantes em qualquer uma das três Forças. Considerando o volume de recursos envolvidos em transações desta natureza e a expectativa de possíveis novas compras no contexto de modernização das Forças em um futuro próximo, parece apropriado revisitar este caso. Utiliza-se a diferenciação entre a “aquisição” e a “compra em si” para destacar em sua totalidade a cadeia de reflexos derivadas das compras governamentais em defesa, a qual deve idealmente ser considerada quando da realização das compras. Lembra-se também de conceituar “logística” e “Base Logística de Defesa”, subordinando-as as necessidades estratégicas baseadas nas perspectivas de utilização das forças armadas. Trata-se também da estruturação da Base Industrial de Defesa brasileira e de sua condição submissa às necessidades estratégicas nacionais em detrimento dos ganhos financeiros. Por fim conclui-se que tal processo de aquisição está mais próximo da lógica da “compra em si” do que da perspectiva mais ampla do conceito de “aquisição”. Tal discussão justifica-se por duas necessidades: a de se debater junto à sociedade brasileira necessidade de manter as forças armadas operacionais e modernas, bem como toda a estrutura que a dá base e credibilidade; e, para tanto, a de tentar garantir e demonstrar que os passos tomados neste sentido encontram o melhor custo-benefício possível.

Palavras-chave: aquisição, leopard 1a5, logística, base industrial de defesa, base logística de defesa.

ABSTRACT

Acquisition analysis of Armored Vehicles Leopard 1A5 as Model for Future Processes

Given that debates on national defense have resumed in Brazil, following the emergence of legislation specific to the subject through the publication of the National Strategy of Defense (END) and the Defense White Paper (LBDN), the present article theoretically discusses different aspects of the defense acquisition process, followed by a case study on the procurement of the Leopard 1A5 vehicle, contrasting theory to an actual case. We believe that our case study can be taken as a reference, and that our conclusions can be adapted to several similar cases across the defense forces. Considering the amount of resources involved in transactions of this nature and expected forthcoming procurements in the context of the modernization of the defense forces, it seems appropriate to revisit this case. The difference between “acquisition” and “procurement” will be discussed to highlight the chain of events that such government purchases result in—which should, ideally, always be considered. Three other concepts will also discuss: a) “logistics”; b) Defense Logistics Base (BLD); c) Brazilian Defense Industrial Base (BID). All of them will be rendered subordinate to the

strategic needs, from the perspective of actually putting the Forces into action. We conclude that our particular case study is closer to the “procurement” perspective than it is to the broader concept of “acquisition.” This discussion attends to two national needs: to make people aware of the need for modern defense technology and defense forces that are ready for combat, as well as of the entire structure that supports the defense forces and gives them credibility; further, to guarantee and publicize that all steps to this end find and utilize the best alternative available.

Keywords: acquisition, leopard 1a5, logistics, defense industrial base, defense logistics base.

Análise da Aquisição dos Veículos Blindados Leopard 1A5 como Modelo para Processos Futuros

Eduardo Cesar Bohn¹

INTRODUÇÃO

O lançamento da Política de Defesa Nacional (PDN) em 2005 (decreto 5.484), da Estratégia de Defesa Nacional (END) em 2008 (decreto 6.703) e do Livro Branco de Defesa Nacional (LBDN) em 2012 demonstra, de forma clara, o ressurgimento da preocupação política oficial com a defesa nacional e com os diferentes elementos que a compõem. No entanto, apesar da pertinência da capacitação das forças armadas e de toda a estrutura que apóia este movimento, não é consenso entre os brasileiros que investimentos do porte demandado pela situação das forças armadas do Brasil sejam tidos como prioritários.

Importa ter em vista que qualquer projeto de desenvolvimento nacional é expresso por políticas que por sua vez, como diz o professor Clóvis Brigagão na introdução da obra “Política de Defesa no Brasil: uma Análise Crítica” de Proença Jr. e Diniz, refletem “acertos e acordos de caráter provisório, respeitando as relações de força e interesses políticos predominantes no momento da tomada de decisão” (PROENÇA; DINIZ, 1998, p. 17). Da mesma forma, sabe-se que projetos deste perfil não têm perspectiva de conclusão de curto prazo demandando décadas de investimento contínuo e, considerando-se um regime democrático, que ultrapasse diferentes administrações federais, potencialmente de partidos rivais.

Sendo assim, dado o volume de recursos necessários para este, parece lógico que se tente analisar casos recentes de processos de aquisição de defesa à luz de uma abordagem teórica, visando identificar os caminhos que tragam os melhores resultados ou, pelo menos, os resultados esperados. Este tipo de revisão torna-se ainda mais pertinente quando consideramos as demais urgentes demandas evidenciadas pela sociedade brasileira que, além disso, tende a identificar as necessidades de defesa como de menor prioridade, ou mesmo com desconfiança. Uma vez que “do ponto de vista da Teoria da Guerra, é a sociedade, por meios de suas instituições políticas, que determina qual, quanto e como os recursos de uma so-

¹ Programa de Pós Graduação em Estudos Estratégicos Internacionais, Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

cidade serão convertidos e empregados” (DUARTE, 2011, p.5) (neste caso, em “logística”²) é necessário que a sociedade esteja bem informada e de acordo com os objetivos e meios dos investimentos do dinheiro público. Primeiramente, far-se-á uma contextualização teórica sobre os processos de aquisição em defesa em geral e alguns de seus possíveis reflexos, seguido de uma aproximação da realidade brasileira a partir do caso da obtenção dos veículos blindados Leopard 1A5. Espera-se assim contribuir para um debate que subsidie e justifique o necessário reaparelhamento das forças armadas e bem como a recapacitação da Base Industrial de Defesa (BID), porém, da forma mais favorável possível. A aquisição de produtos de defesa requer uma estrutura organizacional adequada, o conhecimento militar, a perícia específica, programação cuidadosa e metodologia apropriada, uma vez que tem lugar em um ambiente marcado por incertezas. Destaca-se ainda o fato de que este tipo de avaliação dos processos de aquisição pode ser extrapolado para todas as forças, o que a dota de ainda maior pertinência frente à evidência e a aceleração das preocupações de defesa, derivada atualmente, entre outras razões, da descoberta de petróleo na camada do pré-sal.

2. AQUISIÇÃO X COMPRA

O objetivo maior deste artigo é, dadas as circunstâncias previamente mencionadas, argumentar que o reaparelhamento e a recapacitação das forças armadas seja feito com base no mais amplo conceito de “aquisição” (“acquisition”) e não apenas no de “compra em si” (“procurement”), no contexto da reorganização da Base Industrial de Defesa. Para tanto utilizaremos as conceituações apontadas por David Sorenson. Dentre estas, adotaremos a empregada pelo Departamento de Defesa dos Estados Unidos (DoD) por tratar-se da mais ampla envolvendo, além da etapa da “compra em si”, considerações quanto ao “Custo de Ciclo de Vida” (“Life-Cycle Costs” ou LCC) do componente em questão. Ou seja, pesquisa, desenvolvimento, produção, manutenção, melhorias e destinação final (SORENSEN, 2009). Esta conceituação abrangente parece mais adequada, embora mais complexa do que se pensar apenas na compra em si, por três razões principais. Primeiramente, por fornecer um retrato mais real dos custos envolvidos na transação em médio e longo prazo (lembrando que determinados sistemas chegam a manter-se em operação por décadas); em segundo lugar por, a partir deste retrato, permitir uma comparação mais justa entre diferentes sistemas concorrentes e, por último, por facilitar o entendimento de todos possíveis desdobramentos logísticos derivados de uma compra de materiais de defesa e de seus reflexos na sociedade como um todo.

Apesar de utilizarmos um conceito norte-americano e de sermos influenciados por uma profusão de bibliografias da mesma origem, temos de resistir à tentação de uma incorporação acrítica sem reflexão. Como nos aponta William Moreira, os sistemas de aquisição são próprios de cada país e dependem das especificidades de cada nação, incluindo a natureza da expectativa de utilização das forças armadas e as capacidades (e tradições) da Base Logística de Defesa³, e mesmo industrial como um todo. Moreira ainda acrescenta que a

2 O conceito aqui é utilizado de acordo com o texto de Proença Jr. e Érico Duarte (PROENÇA; DUARTE, 2005) e será detalhado posteriormente.

3 Conceito trabalhado a seguir ainda neste trabalho.

experiência internacional é uma importante fonte para fundamentar o desenvolvimento de nosso próprio sistema de aquisição (MOREIRA, 2012), porém não é demais lembrar que nenhuma importação processual desprovida de adaptações para a realidade local tende a promover os mesmos resultados apresentados no país de origem, gerando assim expectativas irreais, desperdícios e frustrações.

3. “LOGÍSTICAS”, ESTRATÉGIA E AQUISIÇÃO.

Dito isto, fica claro que a principal preocupação aqui é ressaltar a importância de todos os elementos por trás da compra em si, e seus reflexos na sociedade brasileira. Para melhor definir este universo, utiliza-se o conceito de Proença e Duarte, em que, a partir da obra de Clausewitz, se entende “logística” como sendo “tudo aquilo necessário para que uma força combatente seja tida como dada” (PROENÇA; DUARTE, 2005, p.1). Agregaremos também o conceito da Base Logística de Defesa (BLD) exposto por Brick para tratarmos os demais aspectos que circundam os processos de aquisição de defesa, qual seja:

“o agregado de capacitações, tecnológicas, materiais e humanas, que compõe o meta sistema de aparelhamento, necessário para desenvolver e sustentar a expressão militar do poder, mas também profundamente envolvido no desenvolvimento da competitividade industrial e da economia do país como um todo” (BRICK, 2011, p. 3).

Sendo assim, a precisão do conceito recai neste caso a um segundo plano. Importa ter consciência de que os processos de aquisição de defesa não constituem fatos isolados e que deles desdobram-se uma série de cadeias que impactam na sociedade como um todo, seja através da constituição/atividade da Base Industrial de Defesa (BID), através da destinação de grandes quantias de dinheiro público ou, em última análise, através da obtenção ou não de sistemas que garantam a segurança e a soberania nacional por parte das forças armadas.

Importa destacar, entretanto, que o maior interesse no caso brasileiro atual tanto no que tange as aquisições de defesa quanto no que tange à construção de uma BID contundente, é o ganho de capacidade estratégica e de soberania, sendo os benefícios econômicos e sociais controversos em termos de volume. Renato Dagnino faz uma revisão bibliográfica bastante coerente quanto a este ponto relativizando inclusive as questões pertinentes a ocorrência dos diferentes conceitos que tratam dos efeitos do “spin-off”, lembrando inclusive a obra de J. Alic e outros de 1992. Estes autores destacam o chamado “paradigma do spin-off”, como o fato de que:

“a difusão do conhecimento produzido no meio militar para o setor civil seria fácil e quase automática; e que supõe que os receptores do conhecimento podiam reconhecer e aplicar as tecnologias potencialmente úteis resultantes da P&D financiada pelo governo e adaptá-la com um mínimo de esforço a um grande número de aplicações na indústria civil” (DAGNINO, 2010, p.156).

questionando a sua aplicabilidade de maneira generalizada. Embora Dagnino trate mais especificamente sobre a questão dos reflexos da BID, a argumentação pode ser extrapolada sem prejuízo para o caso específico do debate sobre aquisição, objetivo final da BID.

Isto é dito para indicar que, quando se defende a construção de uma Base Logística de De-

fesa mais robusta, é primordialmente para garantir a autonomia e soberania nacional em campos de caráter estratégico. Em outras palavras esta ressalva cabe, pois os processos de aquisição de defesa são os que sustentam e dão razão à BLD e, de forma mais específica à BID, descrita por Jacques Gansler como um fator mor de “deterrence” (GANSLER, 1982). A intenção não é a de negar por completo os benefícios econômicos e sociais da capacitação da BID, mas sim a de destacar que o fio condutor do pensamento da capacitação de defesa no Brasil deve ser a aquisição de capacidades estratégicas e de soberania sendo os demais ganhos colaterais, mesmo que por vezes bastante significativos, e desta forma não desprezíveis. Parte da justificativa para tanto reside no fato de que o ganho de autonomia parece de mais difícil contestação, ao passo de que os ganhos econômicos e sociais são ainda controversos na literatura tanto internacional quanto nacional.

Por conseguinte é necessária uma clara reflexão sobre quais as necessidades estratégicas das forças armadas, bem como suas perspectivas de utilização. Retomando Proença e Duarte, “o propósito da logística é definido pelas necessidades da tática e da estratégia, tendo, porém uma lógica própria” (PROENÇA; DUARTE, 2005, p. 646) e uma vez que se saiba o propósito da força combatente pode-se, então, elaborar a sua composição de forma efetiva bem como os demais elementos necessários para que uma “força combatente seja tida como dada”.

Mais uma vez podemos aprender com a experiência norte-americana, guardadas as especificidades tanto locais quanto temporais. De certa forma os dois principais pontos aqui destacados, quais sejam a prioridade do conceito de “aquisição” (lembrar LCC) sobre o de “compra” e a subordinação da logística à estratégia, são de alguma forma levados em conta (mesmo que com importantes alterações ao longo do tempo) no processo de aquisição de defesa nos EUA desde a passagem de Robert McNamara pelo DoD (1961-68). No entanto, algumas características da sociedade em que McNamara estava inserido que possibilitaram as contribuições feitas por ele são radicalmente distintas da realidade brasileira. Uma das principais diferenças era o fato de que o primeiro aspecto a ser considerado na disputa entre diferentes sistemas concorrentes era o ganho de capacidades em detrimento do preço, ainda que este jamais fosse desconsiderado. McNamara entendeu que a escolha das armas começa com a estratégia (SORENSEN, 2009) e que a compra dos produtos de defesa não podia ser tomada de forma isolada das demais etapas envolvidas (desenvolvimento e produção, por exemplo) (SORENSEN, 2009). Porém, conseguiu implantar as medidas que julgou necessárias a partir deste entendimento em função da tradição, da expectativa do uso das forças armadas e de um custo de oportunidade possivelmente menor, pelo menos aparentemente, do que o atual caso da sociedade brasileira e todas as suas carências.

Em soma, o acima exposto teve como objetivo fundamentar o argumento de que os processos de compra de material de defesa têm de ser feitos a partir da perspectiva da “aquisição” e não simplesmente da “compra em si”, tendo como meio de ação a BLD, e como objetivo suprir as necessidades impostas pela estratégia e pela perspectiva de uso das forças. Quaisquer benefícios colaterais que advenham das transações (tendencialmente bastante volumosas) daí decorrentes são muito bem-vindos e devem ser estimulados. Contudo, não devem nortear o planejamento da estratégia de defesa do Brasil nem da construção da estrutura que a confere substância e credibilidade. Em outras palavras, “o planejamento do uso das Forças Armadas deve ser o ponto fulcral das bases e atividades preparatórias que lhes servem” (DUARTE, 2012, p. 81).

4. TÓPICOS SOBRE TRANSAÇÕES INTERNACIONAIS DE MATERIAIS DE DEFESA

Interessa também abordar a questão das transações internacionais de materiais de defesa uma vez que o caso empírico a ser analisado a seguir trata-se de uma importação. No que tange ao país exportador, podemos resumir as principais razões que levam à exportação apontadas por Sorenson em 4 pontos capitais: a) influenciar na relação entre os países e no tratamento a ameaças comuns; b) descarte de equipamentos sobressalentes ou desnecessários; c) aumentar o lucro da empresa produtora e melhorar a situação da balança comercial nacional e, d) reduzir o custo dos sistemas para a compra do próprio país produtor através do ganho de escala (SORENSEN, 2009). A principal desvantagem da exportação de materiais de defesa, ainda segundo este último autor, seria a possível falta de domínio sobre sistemas tão contundentes após a venda, lembrando que o país de análise de Sorenson são os Estados Unidos. No caso de um país como o Brasil, com orçamento limitado para a defesa, torna-se quase imprescindível para a Base Industrial de Defesa lançar mão das exportações em função do aumento da competitividade oriunda do ganho de escala e da fonte extra de recursos quando o governo do próprio país estiver contendo despesas. Contudo o governo deve criar um ambiente, e por vezes investir diretamente em uma operação economicamente menos vantajosa do que a compra internacional, para que as empresas não saiam de atividade levando consigo uma importante capacidade estratégica nacional (MORAES, 2012).

As vantagens da exportação também são apontadas por Patrice Franko como um elemento de convencimento do contribuinte e mesmo de entidades como o congresso nacional, uma vez que tende a reduzir o investimento público e atenuar o custo de oportunidade de não se sanar outras urgências que poderiam ter impacto mais direto em grande parte da sociedade (FRANKO JONES, 1986). No entanto, para o país importador parece haver quatro razões principais para tais compras: a) obtenção de capacidades, cujo país não tem condições de produzir de forma independente; b) obtenção de capacidades produtivas/tecnológicas ainda não dominadas; c) influenciar no relacionamento entre os países, e d) possível ocorrência de “Offsets”, ou seja, tipos de compensação comercial, industrial e/ou tecnológica por parte do país vendedor, como, por exemplo, compra de outros tipos de produtos⁴. As principais desvantagens parecem ser o desestímulo para a produção local e a dependência de um país estrangeiro em um setor estratégico, além da suscetibilidade às manobras de cerceamento tecnológico bem esclarecidas por Longo e Moreira (2010). Retomaremos estas questões mais adiante⁵. Vale lembrar que em um passado não muito remoto a indústria de defesa brasileira teve um elemento exportador bastante consolidado, o Brasil chegou a ser o quinto maior exportador de armas convencionais no mundo (FRANKO JONES, 1986). De forma até mesmo irônica, o caso de importação visitado neste artigo trata de veículos blindados, sendo que uma empresa brasileira chegou a ser a maior produtora deste tipo de produto, a Engesa (FRANKO JONES, 1986), e que até hoje se questiona qual o tamanho do impacto da dependência do mercado internacional e de dinâmicas e peculiaridades no

4 Uma descrição breve, porém elucidativa, a respeito dos “Offsets” pode ser encontrada em SORENSON (2009).

5 Como nos lembra Richard A. Bitzinger (2015) há outros fatores que podem influenciar uma transação desta natureza, alguns mais cinzentos como por exemplo, propinas/corrupção. Escolhemos não entrar neste tipo de mérito.

processo que findou com a derrocada da empresa (MORAES, 2012). Documentos como a Estratégia de Defesa Nacional e o Livro Branco de Defesa Nacional possibilitam o entendimento de que a construção de capacidades produtivas locais de material de defesa será tratada de forma mais incisiva e ativa pelo governo doravante, buscando reencontrar um vigor já demonstrada pelas empresas brasileiras do setor. Isto não quer dizer um abandono dos recursos (principalmente, no que diz respeito aos tecnológicos) disponibilizados por fornecedores internacionais, nem de parcerias internacionais entendidas como adequadas, principalmente no contexto sul-americano. Neste sentido o encontra-se o Conselho de Defesa da Unasul, em cujo estatuto lê-se o objetivo o de “promover o intercâmbio e a cooperação no âmbito da indústria de defesa” (UNASUL, 2008). Da mesma forma, em seu plano de ação lançado em 2009 consta a intenção de “Promover ações bilaterais e multilaterais de cooperação e produção da indústria para a defesa no marco das nações integrantes deste Conselho” (UNASUL, 2009). Além disso, como demonstra a compra do Leopard junto à Alemanha ou a colaboração com a França no âmbito do Programa de Desenvolvimento de Submarinos (PROSUB), tradicionais parceiros aparentemente não serão abandonados, ainda que os modelos de negócios alterem-se. Apesar da hipótese defendida, no que tange à importância capital em termos de ganho de soberania e autonomia de uma BID consistente, não há como negar que ganhos pontuais podem muito bem ter origem na produção estrangeira.

5. A COMPRA DO LEOPARD 1A5

O modelo de carro blindado de combate Leopard 1A5 é um chamado MBT (Main Battle Tank) de origem alemã e fabricado pela empresa Krauss-Maffei Wegmann. O modelo 1A5 é resultado de consecutivas adaptações do modelo Leopard 1 fabricado a partir da década de 1960 e, segundo o sítio oficial da empresa, já teve mais de 4500 unidades fabricadas. O veículo pesa aproximadamente 40 toneladas, tem um motor de 830 hp e um armamento primário de 105mm. É considerado um equipamento moderno e detentor de capacidades que nossas forças armadas anteriormente não possuíam, além de estar tecnologicamente à frente das capacidades produtivas da BID nacional atual. A compra dos veículos se deu através de acordo entre os governos brasileiro e alemão⁶ (“government to government”), por intermédio do ministério da defesa e envolveu além dos 220 Leopard’s VBCC⁷ 1A5, 20 veículos da mesma família, porém com outras finalidades. As primeiras unidades chegaram ao porto de Rio Grande em dezembro de 2009 sendo que cada unidade de 1A5 teria custado cerca de US\$ 900 mil.

É propício aqui retomar os pontos apontados anteriormente como principais razões para proceder com a importação de materiais de defesa, quais sejam: a) obtenção de capacidades, cujo país não tem condições de produzir de forma independente; b) obtenção de capacidades produtivas/tecnológicas ainda não dominadas; c) influenciar no relacionamento entre os países, e d) possível ocorrência de “Offsets”.

Ao cruzarmos as informações disponíveis sobre o processo do Leopard com estes pontos

6 Trata-se de um país a partir do qual o Brasil adquiriu diferentes equipamentos militares na última década. Para uma lista detalhada consultar o Stockholm Peace Research Institute.

7 Viatura Blindada Carro de Combate.

podemos fazer algumas observações⁸. Primeiramente o exército brasileiro de fato obteve um ganho de qualidade em termos de suas capacidades, uma vez que o veículo em questão é de fato superior ao seu predecessor. Além disso, segundo entrevista com o Tenente-Coronel Ribeiro⁹, à época comandante do Centro de Instrução de Blindados General Walter Pires¹⁰ localizado em Santa Maria-RS, foi um ganho muito significativo em termos de know-how logístico, uma vez que o exército teve que se adaptar ao manuseio de unidades de maior complexidade operacional e gestão logística¹¹. Este caso, por tanto, teve grande feito em termos de adestramento provendo experiências facilmente adaptáveis à utilização de futuros modelos, como já está ocorrendo no caso do Guarani, e mantendo o pessoal em boas condições de adestramento¹². No entanto, no que tange à capacidade produtiva e domínio da tecnologia os avanços não se verificaram da mesma forma, sendo incertos os mecanismos de transferência tecnológica¹³. Quanto ao terceiro fator, é difícil precisar em que medida tal transação de fato influenciou na relação entre os dois países, da mesma forma que nenhuma notícia foi identificada até o término deste capítulo que indique a ocorrência de compensações “Offset”, o qual seria o quarto ponto.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Retomando o exposto na primeira parte deste artigo, identificamos a conveniência de se tratar os processos de compra através da lente da “aquisição” em detrimento da perspectiva da “compra em si”. Entre os custos de não se ter essa percepção em mente ao se levar a cabo este tipo de processo figura uma potencial dependência em relação ao fornecedor, desperdício de recursos e gastos não antecipados, sendo estes por vezes capazes de inviabilizar processos futuros.

Tendencialmente, quando se pensa estritamente sob o viés da “compra em si” (“procurement”) os reflexos em termos de adestramento¹⁴, doutrina, infraestrutura e organização evidenciam-se após a compra, dificultando a previsão de gastos. Já quando pensamos em termos de “aquisição” (“acquisition”), há a possibilidade de um planejamento mais coerente

8 Pontua-se aqui uma dificuldade em encontrar informações coerentes e concatenadas a este respeito.

9 Entrevista realizada in loco no Centro de Instrução de Blindados em Santa Maria no dia 11/09/2013. Registra-se o agradecimento ao Tenente-Coronel Marcelo Ribeiro pela disponibilidade em contribuir para pesquisa.

10 Cargo atualmente exercido pelo Tenente Coronel Alex Alexandre de Mesquita.

11 Este, contudo não veio sem custos, uma vez que, como mencionado anteriormente que poderia ocorrer, aspectos onerosos relativos a manutenção foram identificados apenas quando do início do convívio com o veículo.

12 Há também disponível artigo publicado pelo Ten-Cel Ribeiro sobre o assunto em no site especializado Defesonet em: <http://www.defesonet.com.br/leo/noticia/5981/Um-Projeto-de-Forca---Aquisicao-dos-CC-Leopard-1A5Br>.

13 Quanto a este ponto, não é incomum lembrar que pesou na decisão brasileira por este veículo o fato de que o sistema logístico do Leopard é aberto, o que quer dizer que caso alguma empresa brasileira capacitasse-se para produzir algum de seus componentes, poderia comercializá-lo com os demais países que também utilizam o Leopard. Contudo não foram encontrados indícios que sugiram como a empresa detentora da tecnologia auxiliaria neste processo, que não ao certificar os componentes produzidos por indústrias nacionais.

14 Em um caso relativo à utilização de blindados este fator é particularmente importante uma vez que segundo Richard E. Simpkin (1980) o tipo de soldado envolvido nestas operações demanda um treinamento capaz de prover uma intimidade tão intensiva com o equipamento quanto à cooperação com seus companheiros.

e realista. O fato de que as primeiras unidades do veículo em questão chegaram ao Brasil em fins de 2009 e o de que a previsão da conclusão da fábrica que prestará manutenção, e que poderia prover futuras modernizações, ainda não foi inaugurada¹⁵ é um indicativo de que este processo estaria mais próximo da primeira opção do que da segunda¹⁶. Ainda neste sentido, o Exército Brasileiro apenas entrou em contato com o produto a partir da etapa da compra lembrando ainda que, segundo outro oficial do exército sediado no Rio Grande do Sul¹⁷, não há até o momento previsão de modernização/atualização destes equipamentos, assim como ainda não se sabe de planejamento de destinação final destas unidades. Em outras palavras, aparentemente, grande parte dos elementos necessários para que esta força combatente seja tida como dada não foram levados em consideração. Isto inclusive poderia levar a uma eventual frustração já que, em realidade, não se alcançarão necessariamente os objetivos estratégicos que deveriam ter orientado a compra, pelo menos no prazo inicialmente estimado.

Merece atenção também, o fato de que não há notícias de grandes envolvimento por parte de companhias locais em qualquer etapa da “vida do produto”, demonstrando um afastamento de algumas das metas apontadas na END, por exemplo. Essa realidade poderia vir a mudar na eventualidade de se levar a cabo uma proposta de desenvolvimento local e conjunto de uma nova família de blindados, ventilada pela própria Krauss-Maffei¹⁸. Contudo esta possibilidade ainda parece estar em estágio seminal, sem detalhamento de sua operacionalização e tendo, desta forma, sua concretude ainda bastante questionável. Não há indicações de que instrumentos de estímulo pela busca pelo ganho de autonomia produtiva e tecnológica tenham estado entre os objetivos decisivos deste acordo. A identificação de elementos passíveis de replicação que venham a compor um modelo/diretriz a ser tomado como referência para os processos de aquisição de defesa ainda por vir no Brasil, com certeza teria grande utilidade no que tange a clareza dos objetivos dos processos, a melhor aplicação de recursos e, por último, à construção da Base Industrial de Defesa e no mais adequado reaparelhamento das forças armadas. Este artigo, contudo, claramente não ambiciona propor tal modelo. A intenção é apenas a de contribuir para este debate, apontando características do caso da obtenção do veículo blindado Leopard 1A5 que levam a crer que este não deveria ser tomado como modelo para as demais etapas da modernização das forças armadas brasileiras.

15 Pelas informações disponíveis em junho de 2015.

16 Importa ressaltar que o planejamento teve de ser atrasado em aproximadamente um ano em razão de dificuldades burocráticas na liberação da licença ambiental por parte do governo estadual sendo que a fábrica apenas começou a ser erguida de fato em 13/01/2014. Espera-se ainda que no mesmo local instale-se uma linha capaz de fabricar novos veículos destinados prioritariamente a países sul-americanos, constituindo uma segunda fase do projeto da KMW no Brasil. Foi realizada entrevista in loco junto ao escritório da empresa em Santa Maria em setembro de 2013, contudo, dadas as incertezas existentes a época em função de tais dificuldades, não se pôde obter maiores detalhes quanto ao desenvolvimento dos projetos da empresa no Brasil.

17 Informações obtidas off the record com membro/s oficial/is do Exército Brasileiro.

18 Matéria publicada pelo periódico especializado Tecnologia e Defesa, disponível em: <http://www.tecnodefesa.com.br/materia.php?materia=238>

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BITZINGER, Richard A. (2015), The Global Arms Market and Commoditization: Southeast Asia is an interesting case study to explore trends in international weapons trade. The Diplomat. Acessado em 10 de Junho de 2015. Disponível em: <http://thediplomat.com/2015/06/the-global-arms-market-and-commoditization/> .

BRASIL. (2008), Estratégia Nacional de Defesa. Ministério da Defesa, Brasil. Disponível em: <http://www.sae.gov.br/site/wp-content/uploads/Estrat%C3%A9gia-Nacional-de-Defesa.pdf>, Acessado em 15 de março de 2013.

BRASIL. (2012) Livro Branco da Defesa Nacional. Ministério da Defesa, Brasil. Disponível em: <https://www.defesa.gov.br/arquivos/2012/mes07/lbdn.pdf> , acessado em 20 de março de 2013.

BRASIL ECONÔMICO. Produtora de tanques KMW instala fábrica no Brasil. Disponível em: <http://www.brasileconomico.com.br/noticias/nprint/100368.html>. Acessado em 17 jul. 2013

BRICK, Eduardo S. (2011), “Base Logística de Defesa”. in: V Encontro Nacional da Associação Brasileira de Estudos de Defesa. Simpósio Temático (ST) 4. Fortaleza, CE, ago. 2011. Anais... Disponível em: <http://www.abedef.org/encontrosnacionais2/2011-fortaleza>. Acessado em: 15 jun. 2013.

DAGNINO, Renato P. (2010), A Indústria de Defesa no Governo Lula. São Paulo: Expressão Popular. p. 156.

DEFESANET. “Comando Logístico celebra contrato de suporte logístico integrado para o material adquirido pelo projeto Leopard”. Disponível em: <http://www.defesanet.com.br/leo/noticia/2801/Comando-Logistico-celebra-contrato-de-Suporte-Logistico-Integrado-para-o-material-adquirido-pelo-Projeto-Leopard> Acessado em 19 de mar. 2013.

DUARTE, Êrico. (2012), Conduta da Guerra na Era Digital e suas implicações para o Brasil: uma Análise de Conceitos, Políticas e Práticas de Defesa. Brasília: Ipea, Agosto 2012. (Texto para discussão, nº 1760). p.81.

DUARTE, Êrico. (2011), “Análise Logística (Clausewitziana) da Base Logística de Defesa”. In: V Encontro Nacional da Associação Brasileira de Estudos de Defesa. Simpósio Temático (ST) 4. Fortaleza, CE, ago. 2011. Anais... p.5. Disponível em: <http://www.abedef.org/encontrosnacionais2/2011-fortaleza> . Acessado em: 15 jun. 2013.

FRANKO JONES, Patrice Marie. (1986), The Brazilian Defense Industry: A Case Study of Public-Private Collaboration. PhD Diss. University of Notre Dame.

GANSLER, Jacques. (1982), The Defense Industry. Cambridge: The MIT Press. p.9.

LONGO, Waldimir; MOREIRA, Willian. (2010), “Contornando o Cerceamento Tecnológico”. In. SWARTMAN, Eduardo (et. al.). Defesa, Segurança internacional e forças armadas: Textos Seleccionados do Encontro do III Encontro Nacional da ABED. Campinas: Mercado de Letras.

MORAES, Rodrigo F. (2012), A Inserção Externa da Indústria Brasileira de Defesa: 1975-

2010. Brasília: Ipea, Fevereiro 2012. (Texto para discussão, nº1715).

MOREIRA, Willian S. (2012), “Aquisição de Defesa no Século XXI: Óbices e Desafios para o Brasil”. VI Encontro Nacional da Associação Brasileira de Estudos de Defesa. Simpósio Temático (ST) 6. São Paulo, SP, ago. 2012.

PROENÇA Jr., Domício. (2011), “Forças armadas para quê? Para isso”. in. Contexto Internacional. vol. 33, n. 2, julho/dezembro.

PROENÇA Jr., Domício; DINIZ, Eugenio. (1998), Política de Defesa no Brasil: uma Análise Crítica. Brasília: Editora Universidade de Brasília.

PROENÇA Jr., Domício; DUARTE, Érico. (2005), “The Concept of Logistics derived from Clausewitz: All That is Required so That the Fighting Force Can Be Taken as a Given”. Journal of Strategic Studies, v. 28, n. 4, p. 645-677.

SIMPKIN, Richard E. (1980), “Brassey’s Mechanized Infantry”. Oxford: Brassey’s Publishers Limited.

SORENSEN, David S. (2009), The Process and Politics of Defense Acquisition: a Reference Handbook. Westport, CT: Praeger Security International.

UNASUL. Estatuto do Conselho de Defesa Sul-Americano da Unasul. Santiago, 2008. Disponível em: http://www.unasurcds.org/index.php?option=com_content&view=article&id=343%3Aestatuto-do-conselho-de-defesa-sul-americano-da-unasul&catid=59%3Aportugues&Itemid=189&lang=pt

UNASUL. Plano de Ação 2009. Conselho de Defesa Sul-Americano da Unasul. Santiago, 2009. Disponível em http://www.unasurcds.org/index.php?option=com_content&view=article&id=129%3Aplano-de-acao-2009-conselho-de-defesa-sul-americano-cds-da-unasul&catid=59%3Aportugues&Itemid=189&lang=pt



UNIVERSIDADE
FEDERAL
DE PERNAMBUCO



CENTRO DE FILOSOFIA E
CIÊNCIAS HUMANAS

Departamento de
Ciência Política

Programa de Pós-Graduação
em Ciência Política



CAPES