

A CRISE FISCAL DOS EUA:  
IMPLICAÇÕES PARA A INDÚSTRIA DE DEFESA BRASILEIRA

Aloisio Puppim Gonçalves Filho (PPGEST/UFF)<sup>1</sup>

Orientador: Prof. Dr. Waldimir Pirró e Longo

Palavras-chave: Indústria de Defesa; Estados Unidos; Brasil.

### **Introdução**

Os Estados Unidos possuem o maior orçamento de defesa do mundo, representando mais de 40% do total mundial gasto nessa área (SIPRI, 2011). Foram 711 bilhões de dólares destinados à manutenção da capacidade militar norte-americana ao longo de 2011. Qualquer mudança no orçamento destinado ao Departamento de Defesa dos EUA tem um potencial efeito global. Para o Brasil este efeito pode ser relevante, uma vez que os Estados Unidos são o segundo maior parceiro na área de defesa com \$445 milhões exportados para o País entre 2000 e 2011<sup>2</sup>.

Este artigo busca afirmar que é imperativa a análise dos documentos oficiais do governo dos EUA para uma melhor compreensão de sua nova estratégia de defesa e seus possíveis efeitos na Base Logística de Defesa (BLD) do Brasil. O governo norte-americano vem, desde 2009, mudando sua estratégia de engajamento com as outras regiões do globo, incluindo o hemisfério ocidental. A relevância deste estudo é ampliada diante da importância da transferência de armamentos para a política externa dos EUA, sendo uma ativa ferramenta para a promoção de alianças e parcerias estratégicas (ERWIN, 2012; MORAES, 2011; GARCIA-ALONSO, LEVINE, 2007; BRAUER, 2007).

A partir de 2008, com a publicação da *National Defence Strategy (NDS)* iniciou-se a mudança da Doutrina Bush para uma futura Doutrina Obama, privilegiando a cooperação ao confronto. A consolidação deste *modus operandi* ocorreu com a publicação em 2010 do *Quadriennial Defense Review (QDR)*, da *National Security*

---

<sup>1</sup> Registro o agradecimento à CAPES pelo auxílio à pesquisa através de bolsa de mestrado.

<sup>2</sup> SIPRI Arms Transfers Database. TIV of arms exports to Brazil, 2000-2011. Disponível em: <http://www.sipri.org/databases/armstransfers/background>. Acessado em: 20/07/2012.

*Strategy (NSS)*. Em 2011, a *National Military Strategy*, guiada pelas afirmações dos documentos anteriores, confirmou o processo de reforma do aparato de segurança e defesa dos Estados Unidos. Com o debate acerca do limite de gastos governamentais ao longo de 2011, o DoD viu-se pressionado a cortar gastos e modificar seu modo de ação para ser “mais ágil, flexível, e pronto para um amplo espectro de contingências”. No início de 2012 foi lançado o *Defense Strategic Guidance* e a proposta de orçamento do DoD para 2013, ambos com significativas mudanças que afetam a indústria de defesa do Brasil.

### **O Brasil na Política de Defesa do governo Obama**

O primeiro documento da “Era Obama” na área de Defesa e Segurança foi o mais importante da pasta nos EUA: o *National Security Strategy*, de 2010. Este foi cercado de expectativa, pois delimitaria quais os parceiros e prioridades da Defesa dos Estados Unidos na segunda década do século XXI (CHAVES, 2010).

No documento houve a comprovação de uma maior abertura multilateral. Impressiona, no mesmo, a repetição, já na mensagem presidencial que lhe serve de apresentação, as afirmações de uma “mudança” do cenário internacional, com a percepção de um mundo “*multi-nodal*”, pregando a liderança norte-americana e não seu domínio. Essa abordagem, em tons multilaterais, é sintetizada pelo presidente norte-americano quando afirma que “*The burdens of a young century cannot fall on American shoulders alone*” (WHITE HOUSE, 2010).

Para assegurar mais um “século Americano”, os Estados Unidos devem, também, construir uma relação de cooperação com outros centros de influência do século XXI. Neste documento vários países ganham destaque, incluindo China, Índia, Rússia, Indonésia e Brasil. Sobre o Brasil há a afirmação da liderança brasileira, por meio de seu sucesso econômico e social na última década, e toma o país como exemplo a ser seguido nas Américas e África. Elogia o esforço brasileiro no combate às redes transnacionais de ilícitos e seu papel de guardião de um patrimônio ambiental único. Sendo, também, líder na produção de energia renovável e importante ator no G-20 e no combate à mudança climática.

Este destaque ao Brasil como um líder emergente de influência vai ao encontro da intenção norte-americana de alienar movimentos anti-hegemônicos na América do

Sul, uma vez que é o único país da região citado, aumentando a responsabilidade brasileira para com a sua região de influência. Por ser o Brasil um país formador de opiniões regionais, cabe a ele dar o destino de seu interesse, mas os norte-americanos buscam influenciar este processo.

O *QDR* de 2010 tem como objetivo dar prosseguimento à reformulação iniciada em 2008 das Forças Armadas norte-americanas, balanceando-as de modo a atender os novos desafios do governo Obama. O Brasil é citado como um relacionamento-chave a ser reforçado – é a segunda economia e o segundo mais populoso país do hemisfério – em “todas as questões regionais e preocupações globais de segurança”.

A estratégia do USSOUTHCOM delimitada no “*Command Strategy 2020*” detalha os interesses e objetivos militares norte-americanos ao Sul. A estratégia, divulgada em 2010, elenca as preocupações dos EUA com o elemento “latino” (afirma que um terço dos Estados Unidos terá herança hispânica em 2020 – com esse número, hoje, na casa dos 15%) como fator importante na condução de operações nas Américas, estabelece três eixos estratégicos fundamentais: (i) a segurança, territorial e dos interesses, do acesso ao sul dos Estados Unidos; (ii) a promoção da segurança regional e posicionamento dos Estados Unidos como “parceiro de escolha” para a busca de uma “região pacífica e próspera” e; (iii) a promoção das “liberdades” econômicas e políticas, bem como da promoção dos Direitos Humanos.

O último documento liberado pelo Departamento de Defesa dos EUA foi a “*National Military Strategy*” em 2011, portanto após a assinatura do Acordo de Cooperação Militar entre Brasil e EUA (2010). Mantendo a base dos anteriores, o Brasil é o único país a ser citado quanto a parcerias nas Américas Central e do Sul e Caribe. A novidade é a aceitação do CDS como positiva para a estabilidade sul-americana, exaltando a liderança brasileira na condução deste.

### **A crise fiscal dos Estados Unidos e seus efeitos no orçamento de defesa.**

Em 2011 ocorreu uma crise política deflagrada no Congresso dos EUA quanto ao limite de dívida (ou teto da dívida) do governo federal e os descontrole dos gastos governamentais. Para evitar um colapso das contas do governo, foi criado um supercomitê para propor uma solução a este problema. No entanto, ficou acordado na

criação deste comitê que caso não se chegasse a um consenso, haveria um “sequestro” do orçamento governamental, cortando em um trilhão de dólares (ao longo de 10 anos) o orçamento do Departamento de Defesa.

Para evitar este cenário, os EUA vêm promovendo uma série de cortes nas suas agências governamentais. O DoD se comprometeu a economizar 486,9 bilhões de dólares até 2021, segundo o *Fiscal Year Budget Request 2013*. Para atingir esta cifra, o DoD propôs reduzir significativamente o tamanho do Exército, dos Fuzileiros Navais e, em menor medida, da Força Aérea. Apesar de ter sido lançada antes do início desta crise, a *National Military Strategy* já explicitava uma futura redução do aparato militar estadunidense ao delinear o fim próximo das guerras do Afeganistão e do Iraque. Esta estratégia propõe “um vetor em direção a transição de uma força militar empenhada em operações de combate constante para uma força conjunta que é moldada para o futuro” (DOD, 2011, p. 21). Também propõe que esta força conjunta deve ser flexível, ágil e adaptável, enfatizando tanto os profissionais quanto as plataformas de combate.

Em janeiro de 2012, o DoD publicou dois artigos que tratam de sua estratégia e orçamento. O primeiro artigo, “*Defense Strategic Guidance*”, descreve a nova estratégia de defesa aprovada por Obama adaptada as novas realidades orçamentárias que os EUA estão enfrentando. Entre os pontos mais importantes desta nova estratégia estão a reformulação das prioridades de segurança estadunidense para a região Ásia/Pacífico (em detrimento da Europa); o fortalecimento das parcerias estratégicas com os países asiáticos, especialmente Japão, Coreia e Índia; a priorização de abordagens de dimensões reduzidas e de baixo custo, como operações especiais, em conjunto com forças locais ou consultorias; uma presença fixa no Oriente Médio; criar uma força menor mais enxuta, mas também ágil, capaz, flexível e tecnologicamente avançada; e priorizar investimentos em novas capacidades de combate (especialmente operações especiais, sistemas de aviação não-tripulados, cibernético, defesa de mísseis balísticos, espaço e transporte aéreo).

O segundo, “*Defense Budget Priorities and Choices*” mostra como esta estratégia foi adaptada para a proposta orçamentária de 2013. Entre os cortes necessários para a implementação da nova estratégia estão redução de 102 mil tropas das Forças Armadas, com um maior sacrifício para o Exército e Fuzileiros Navais (mais

de 80% do total dos cortes); a eliminação ou retardamento de vários projetos de aquisição (entre aviões, submarinos, navios e carros de combate); “descomissionamento” de uma significativa quantidade navios e aviões; e uma menor quantidade de tropas estacionadas na Europa.

Observando todos estes documentos, percebe-se um processo complexo de adaptação do aparato militar às condições políticas, econômicas e tecnológicas e um diálogo permanente entre estes meios. Por exemplo, o anúncio dos cortes no Departamento de Defesa foi bem recebido, no geral, pela sociedade americana. Tendo ela própria eleito um presidente que tinha prometido acabar com as duas guerras impopulares em curso e em meio ao debate de cortes nos benefícios sociais, a redução do peso dos gastos militares era uma saída vantajosa para as lideranças políticas. Os gastos atingiram um ponto sem precedentes desde a 2ª Guerra Mundial (KORB, 2011).

A evolução tecnológica permitiu uma grande mudança na “arte da guerra” neste século XXI. A miniaturização e automação das máquinas de combate ampliaram o a maneira e o escopo onde elas eram utilizadas. A prioridade dos EUA na efetivação de um mecanismo de defesa para a guerra cibernética é citada diversas vezes ao longo dos documentos analisados. Assim como a busca por mais eficientes veículos não-tripulados (submarinos, aéreos e terrestres), que já estão sendo empregados em larga escala na Guerra ao Terror e no Afeganistão. Quase 40% (aproximadamente 7500 unidades) das aeronaves das Forças Armadas dos EUA são não-tripuladas, mostrando uma tendência para o futuro dos conflito armados (GERTLER, 2012).

Por fim, outra consequência do avanço tecnológico, das limitações econômicas e das atuais características do conflito armado foi que a importância de grandes contingentes, ao menos por agora, foi reduzida em benefício dos esquadrões de operações especiais na estratégia estadunidense. O aumento da precisão e da letalidade das armas e as táticas utilizadas por grupos insurgentes gerou uma maior valorização das operações especiais, sempre combinadas com intenso uso de inteligência, como na eliminação de Osama Bin Laden.

### **Implicações da crise fiscal dos EUA para a BLD brasileira**

O efeito mais imediato da série de cortes do orçamento do DoD é um aumento das exportações norte-americanas no mercado internacional de defesa. Os Estados

Unidos já são o maior exportador de produtos militares, com cerca de 30% das exportações mundiais (GAO, 2010). Em 2011 as empresas dos EUA atingiram a marca inédita de \$60 bilhões exportados em produtos de defesa, ante a \$15 bilhões em 2005 (ERWIN, 2012).

Para uma indústria de defesa nascente, como a brasileira, estes dados impõem uma dificuldade extra. Levando em conta a superioridade técnica, de quantidade, garantias de financiamento e continuidade dos produtos norte-americanos, o Brasil terá que competir em um mercado cada vez mais concentrado na mão de poucos países e empresas exportadoras.

Desde o fim da Guerra Fria, a indústria de defesa vem passando por um intenso período de aquisições e fusões e gerando monopólios, duopólios ou oligopólios em diversos segmentos do mercado. As empresas brasileiras irão competir em um mercado assimétrico, onde pouco mais de 40 empresas detêm aproximadamente 75% do total das vendas mundiais (HARTLEY, 2007). Brauer (2007) afirma que uma saída para os países com interesse de entrar no mercado internacional de armas é promover a criação de “campeãs nacionais” que concentram a maior parte do orçamento nacional em defesa. Este movimento já está sendo observado no Brasil com a entrada de diversas empreiteiras no ramo e a fusão de algumas empresas, como a aquisição da Mectron pela Oderbrecht e o surgimento da Embraer Defesa e Segurança.

Esta alta concentração do mercado transforma-o em um ambiente cada vez mais globalizado, com gigantes multinacionais possuindo subsidiárias e fornecedores em diversos países. García-Alonso e Levine (2007) afirmam que esta cadeia produtiva global de defesa é forma de cortar custos e escapar das apertadas regulações nacionais, que buscam criar reserva de mercados para as empresas nacionais. A Boeing e Embraer anunciaram este ano uma parceria o desenvolvimento de novas tecnologias e mútuo apoio para uma melhor exploração do mercado. Vale lembrar que esta parceria foi anunciada após a aprovação da lei 12.958 que cria em empresa estratégica de defesa e promove uma maior nacionalização indústria de defesa no Brasil.

Castellacci et al. (2012) afirma que o mercado de defesa possui alta heterogeneidade, uma vez que em diferentes segmentos de mercado, os grandes

produtores oligopolistas coexistem com pequenos fornecedores especializados de materiais e equipamentos. Devido a estas particularidades, o mercado apresenta oportunidades para pequenas empresas com excelência técnica, como no caso da AEL Sistemas que foi adquirida pela israelense Elbit. A última firmou uma parceria com a Boeing para fornecer *Head-up Display* de Baixo Perfil que fará parte do Sistema Avançado de Cockpit (cabine) para aviões de caça da Boeing. Esta decisão proporcionará oportunidades adicionais para a Elbit desenvolver capacidades de aviônicos para cabines avançadas em sua subsidiária brasileira, a AEL Sistemas.

Brauer (1998) afirma que *offsets* (ou medidas de compensação comercial) se tornaram uma característica padrão de praticamente todos os negócios de armamentos, com uma forte ênfase na coprodução, licenciamento, e – especialmente – a transferência de tecnologia. É cada vez maior a dificuldade de produção endógena, sem parcerias, de um equipamento militar. As empresas cada vez mais fabricam produtos levando em consideração se este é “exportável” em detrimento da sua maior capacidade, pois seu custo pode torná-lo inviável de produção em série ou não rentável em um mercado cada vez mais globalizado.

Neste período de austeridade o *offset* tornou-se uma questão política e economicamente sensível para os Estados Unidos. Oficialmente o governo norte-americano não apoia a inserção de *offsets* nas negociações de vendas de produtos de defesa. Ele considera as compensações sendo “economicamente ineficientes e produzem distorções comerciais”, proibindo qualquer agência governamental de encorajar, direta ou indiretamente, acordos de *offset* entre empresas dos EUA e outros países (BIS, 2012).

O *Bureau of Industry and Security (BIS)* (2012) estima que, entre 1993 e 2010, o valor das compensações econômicas nos acordos de defesa chegou a 70% do total negociado. Para esta agência governamental os *offsets* causaram a perda de 23 mil postos de trabalho na indústria de defesa. Em uma época de alto desemprego nos EUA a exportação de postos de trabalho tornou-se um tema de grande interesse político, favorecendo o endurecimento do governo contra a prática do *offset* e a defesa do “*buy american*” nas futuras aquisições do DoD (NAM, 2011).

No entanto, a posição das empresas norte-americanas é diferente. Para eles a prática do offset é uma forma de ajudar a base logística de defesa, pois traz dividendos que serão aplicados na produção de novos produtos no estado da arte, e promove a imagem norte-americana com seus produtos junto aos compradores. A indústria estima que a prática do offset tenha proporcionado 45 mil empregos para os EUA, gerando, assim, um efeito final positivo em 22 mil empregos (BIS, 2012).

Outro ponto a favor da prática do offset para os EUA é que os produtos exportados raramente estão na “vanguarda” ou possuem tecnologias emergentes e em desenvolvimento. O mais comum são exportações de produtos ou tecnologias “maduras”, já defasadas tecnologicamente e em suas capacidades com os produtos no estado da arte (GRIMMETT, 2010). Isto pode ser visto na oferta feita ao Brasil pelos EUA quanto aos programas de reequipamento da Força Aérea (FX-2) e Marinha (Prosuper). À Força Aérea Brasileira está sendo oferecido o F-18, um avião que já está sendo substituído pelo F-35. Enquanto à Marinha foi oferecido o sistema Aegis que já existe a mais de 40 anos.

A transferência de tecnologia como uma forma de offset muito interessa ao Brasil, já que, desde a publicação da Estratégia Nacional de Defesa, o País não mais se interessa em apenas adquirir o material de defesa, mas também a sua tecnologia. Os contratos envolvendo transferência de tecnologia pelos norte-americanos são muito limitados. Segundo o BIS, apenas 10% das compensações dos contratos assinados em 2010 envolveram esta categoria<sup>3</sup>. Uma das causas da dificuldade de aquisição de tecnologia norte-americana é devido ao grande peso do Congresso dos EUA nestes acordos, transformando toda negociação em uma possível disputa política (BRAUER, 2007; GRIMMETT, 2010; MORAES, 2011; GARCIA-ALONSO et al., 2007).

A outra causa para a dificuldade de aquisição de tecnologias dos EUA é a grande regulação que o setor sofre. Além do já citado Congresso, há diversas agências reguladoras envolvidas na fiscalização das transações do setor. Os EUA unilateralmente bloqueiam a venda de tecnologias e equipamentos que julgam sensíveis para sua

---

<sup>3</sup> O valor das transferências tecnológicas por meio de offset na área de defesa representou 0,24% do total investido pelos Estados Unidos (público e privado) em pesquisa e desenvolvimento.

segurança nacional, mesmo para seus aliados mais próximos (MORAES, 2011; GARCIA-ALONSO et al., 2007).

A pesada regulação serve também a outros dois propósitos no caso norte-americano: evitar a corrupção e a fraude nos processos de aquisição, compra e exportação que podem chegar a centenas de bilhões de dólares (apenas para 2011 o orçamento do DoD para compra de armamentos é de mais de \$100 bilhões) (GOURE, 2012); e criar um *gap* crescente entre a tecnologia desenvolvida nos EUA e o resto do mundo (GARCIA-ALONSO et al., 2007).

No entanto, o atual controle governamental vem causando mais danos aos EUA que benefícios. Os ciclos tecnológicos estão cada vez mais curtos e os produtos mais globalizados, aumentando a dificuldade de barrar uma negociação internacional. Além disso, o uso crescente de tecnologias de uso dual<sup>4</sup> e de parcerias civil-militar para racionalizar a produção de armas gera uma maior dificuldade de definir o que seja um bem militar. Um exemplo importante é a tecnologia de informação digital. A maioria dos recentes desenvolvimentos militares neste domínio, na verdade derivam de uma inovação inicial do meio civil. Por fim, necessitando de aumentar suas exportações para equalizar sua balança comercial, a indústria de defesa norte-americana possui uma elevada vantagem comparativa sobre as demais (tanto em tecnologia quanto em número de unidades produzidas), podendo facilmente ampliar suas exportações (KRAUSE, 1992).

O Brasil, em diversas ocasiões, sofreu embargos de equipamentos e cerceamento tecnológico<sup>5</sup> dos EUA (LONGO; MOREIRA, 2009). Por exemplo, o embargo dos Estados Unidos aos países latino-americanos durante a Presidência Carter, nos anos 70, foi um grande incentivo para o Brasil para montar sua própria indústria, parcialmente financiadas pelas exportações.

Observando este cenário desfavorável, o Presidente Obama iniciou uma reforma do sistema de controle de exportações. O *Export Control Reform Initiative* tem o objetivo de facilitar a cooperação em defesa com os aliados tradicionais e os novos

---

<sup>4</sup> Podem ser utilizadas tanto no meio civil quanto militar.

<sup>5</sup> O cerceamento é a prática de restringir ou negar acesso ou posse de bens sensíveis ou serviços diretamente vinculados a produtos de defesa ou tecnologia de uso dual.

parceiros. Além disso, as mudanças buscam uma maior eficiência aquisição de novos produtos, tanto nacionais quanto importados, diminuindo a burocracia necessária e digitalizando os processos de requisição. Segundo o Secretário de Defesa Leon Panetta, isto simplificaria as tomadas de decisão, tornando-as mais rápidas e facilitando as compras e vendas externas (ERWIN, 2012a).

O Brasil se beneficiaria com a institucionalização desta reforma e do “*Rapid Acquisition Capability*” proposto no *QDR*. Pois o Congresso norte-americano deixaria de ter tanta influência na aquisição de produtos de defesa, facilitando a entrada de produtos importados do DoD. A venda do Super Tucano<sup>6</sup>, da Embraer, aos EUA vem sendo barrada devido à interferência de congressistas favoráveis a concorrente no processo de aquisição.

Os EUA são o maior mercado do mundo para os produtos de defesa, com aquisições superando 100 bilhões, anualmente. No entanto, apenas 5% deste mercado são dominados por empresas estrangeiras. Para o Brasil ter acesso facilitado a este seleto mercado, o país teria que negociar um Memorando de Entendimento Recíproco de Compras em Defesa (*RDP MOU*) com os EUA. Em contrapartida, este memorando também exigiria uma maior abertura do mercado brasileiro de defesa e um maior alinhamento com a política externa norte-americana (BIS, 2012).

### **Conclusão**

Os EUA abrem seus mercados e diminuem sua regulação baseados em sua nova grande estratégia: olham com maior interesse para seu novo pivô na Ásia, onde os mercados estão em franca expansão e com um contínuo investimento na modernização dos equipamentos e indústrias. A crise fiscal que assombra o mercado de produtos de defesa dos EUA desde 2011 ainda não surtiu grandes efeitos no Brasil. Um dos motivos pode ser o pequeno tamanho da BLD brasileira e sua condição insular no mercado mundial. Outra razão é a baixa importância estratégica do Brasil, mesmo sendo um dos BRICS e um líder regional, pois estaria em uma zona com pouca relevância política para os EUA.

---

<sup>6</sup> PODER AÉREO. Lobby contra Embraer deixa afegãos sem aviões de guerra. Disponível em: <http://www.aereo.jor.br/2012/07/25/lobby-contra-embraer-deixa-afegaos-sem-avioes-de-guerra/>. Acessado em 25 jul 2012.

Entretanto, o prolongamento desta crise, como um eventual “sequestro” do orçamento do DoD pode ter efeitos diversos para o Brasil. O sequestro pode afetar a capacidade operativa brasileira de algumas formas: falência de empresas americanas que exportam para o Brasil, barateamento de peças devido ao excesso de equipamento nos EUA, uma maior procura das empresas norte-americanas para o mercado do Brasil (fusões e joint ventures).

Além disso, o atual debate acerca da modernização do aparato de defesa dos EUA para o século XXI pode ajudar, com as devidas proporções e com o devido contexto, a melhor elucidar os problemas que a BLD brasileira sofre. Lá está ocorrendo um avançado debate acerca dos custos e problemas envolvendo a aquisição de produtos de defesa, como o peso da legislação, dos modelos de aferição dos custos, do papel do setor privado e do público, do conflito público-privado, da importância da abertura para o mercado global, a importância dos offsets e da transferência de tecnologia.

Por fim, o desejo do Brasil em voltar a ser um relevante exportador de equipamentos de defesa vai de encontro com grandes transformações deste setor nos EUA. As dificuldades para o Brasil serão maiores que há 40 anos, porque, ao contrário daquele período, os EUA estão em um processo de expansão e liberalização para sua melhor inserção no mercado mundial de produtos de defesa.

## **Bibliografia**

- BIS. *Offset in Defense Trade*. January, 2012
- BRAUER, Jurgen. Arms Industries, Arms Trade, and Developing Countries. In: *Handbook of Defense Economics*. SANDLER, T.; HARTLEY, K. 1 edition, North Holland. 2007 (p. 973-1016)
- BRAUER, Jurgen. The Arms Industry in Developing Nations: History and Post-Cold War Assessment. *Military Expenditures in Developing and Emerging Nations*. Middlesex University. London, March 13-14, 1998.
- CASTELLACCI, Fulvio; BLOM, Martin; FEVOLDEN, Arne. *Defence Firms Facing Liberalization: Innovation and Export in an Agent-based Model of the Defence Industry*. NUPI, 2012.
- CHAVES, André de Almeida. Estados Unidos e América do Sul: bases na Colômbia e a nova Estratégia de Segurança Nacional. *I Simpósio INEU: balanço e perspectiva dos estudos sobre os Estados Unidos*. São Paulo, 2010.
- DEPARTMENT OF DEFENCE. *Defense Budget Priorities and Choices*, 2012
- DEPARTMENT OF DEFENCE. *Defense Strategic Guidance*. 2012
- DEPARTMENT OF DEFENCE. *National Military Strategy*. 2011.
- DEPARTMENT OF DEFENCE. *Quadriennial Defence Review*. 2010.

DEPARTMENT OF DEFENSE, *Fiscal Year Budget Request 2013*. 2012.

ERWIN, Sandra I. Arms Export Reforms Kick Into High Gear. *National Defense Magazine*. Disponível em: <http://www.nationaldefensemagazine.org/blog/Lists/Posts/Post.aspx?ID=838>. Acessado em: 27/07/2012

ERWIN, Sandra I. Globalization Both Boon and Bane for U.S. Weapon Suppliers. *National Defense Magazine*. Disponível em: <http://www.nationaldefensemagazine.org/blog/lists/posts/post.aspx?ID=824> Acessado em: 27/07/2012

GAO. Defense Exports: Reporting On Exported Articles and Services Needs to Be Improved. 2010.

GARCÍA-ALONSO, María D.C.; LEVINE, Paul. Arms Trade and Arms Races: A Strategic Analysis. In: *Handbook of Defense Economics*. SANDLER, T.; HARTLEY, K. 1 edition, North Holland. 2007 (p. 941-972)

GERTLER, Jeremiah. *U.S. Unmanned Aerial Systems*. Congressional Research Service, 2012. Disponível em: <http://fpc.state.gov/documents/organization/180677.pdf>. Acessado em: 23/04/2012

GOURE, Daniel. *Why the Pentagon wastes money and how to fix the problem*. Lexington Institute, Arlington, 2012.

GRIMMETT, Richard F. *Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 2002-2009*. Congressional Research Service, 2010.

HARTLEY, Keith. The Arms Industry, Procurement and Industrial Policies. In: *Handbook of Defense Economics*. SANDLER, T.; HARTLEY, K. 1 edition, North Holland. 2007 (p. 1139-1176)

KORB, Lawrence J. *Why Panetta's Pentagon cuts are easier than you think*. Foreign Affairs. Disponível em: <http://www.foreignaffairs.com/articles/137007/lawrence-j-korb/why-panettas-pentagon-cuts-are-easier-than-you-think>. Acessado em: 23/04/2012.

KRAUSE, Keith. *Arms and the state: patterns of military production and trade*. Cambridge University Press, New York, 1992.

LONGO, W. P.; MOREIRA, W. S. Acesso a tecnologias sensíveis: obstáculos e alternativas. *Tensões Mundiais*, Fortaleza, v. 5, n. 9, p. 79-98, jul./dez. 2009.

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

NATIONAL ASSOCIATION OF MANUFACTURES (NAM). *Defense Spending Cuts: The Impact on Economic Activity and Jobs*. 2011.

SIPRI. *Background paper on SIPRI military expenditure data, 2011*. 2011. Disponível em: [http://www.sipri.org/research/armaments/milex/sipri-factsheet-on-military-expenditure-2011/at\\_download/file](http://www.sipri.org/research/armaments/milex/sipri-factsheet-on-military-expenditure-2011/at_download/file). Acessado em: 01 jul 2012

USSOUTHCOM. *Command Strategy 2020*. 2010.

WHITE HOUSE. *National Defense Strategy*. 2008.

WHITE HOUSE. *National Security Strategy*. 2010