

# **As Exportações Brasileiras de Armas Leves 1989 – 2000**

**Marcos de Barros Lisboa - EPGE/FGV-RJ**

**Ramon Stubert Aymore - EPGE/FGV-RJ**

**Rubem César Fernandes - ISER**

Rio de Janeiro, Novembro de 2001

**Este texto é um resultado parcial do projeto  
“*Informações sobre Armas Pequenas e Leves  
subsídios para uma política nacional*”,  
executado no ISER sob a coordenação de  
Rubem César Fernandes e Financiado pela FAPERJ**

**Publicação em inglês não é permitida sem autorização prévia dos autores**



## Um bilhão

Este artigo analisa as exportações brasileiras de armas de fogo de uso individual. São chamadas “armas pequenas”, ou “leves”, conforme o tipo, justamente pelo fato de serem transportáveis e manuseáveis por uma só pessoa. Além das armas, o setor produz munições, partes e acessórios. Para simplificar, o conjunto desses produtos será chamado aqui de “ALMA”, em referência às palavras chave “armas leves, munições, acessórios”. As informações foram recolhidas no Anuário Estatístico da *Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior*. (ver Nota 1)

ALMA compõe um segmento importante das exportações industriais do Brasil. Tem tecnologia competitiva, magnitude e extensão. Nos doze anos estudados, de 1989 a 2000, segundo dados da CACEX, ALMA exportou mais de um bilhão de dólares: US\$1.068.876.805. Essas vendas foram feitas a leste e oeste, para um total de 107 países. A **Tabela 1** distribui esse valor pelos anos respectivos, discriminando a principais categorias que compõem ALMA.

Itens	1.989	1.990	1.991	1.992	1.993	1.994	
Armas	34.966.416	36.474.166	48.563.992	181.063.067	76.959.127	71.238.688	
Munições	8.783.175	81.331.113	55.797.169	10.061.684	16.268.125	16.685.447	
Acessórios	7.730.072	4.750.942	5.212.196	5.251.564	6.087.232	7.541.721	
Outros	126.375	306.570	89.775	49.868	65.291	-	
<b>Total</b>	<b>51.606.038</b>	<b>122.862.791</b>	<b>109.663.132</b>	<b>196.426.183</b>	<b>99.379.775</b>	<b>95.465.856</b>	
	<b>1.995</b>	<b>1.996</b>	<b>1.997</b>	<b>1.998</b>	<b>1.999</b>	<b>2.000</b>	<b>Total 89-00</b>
Armas	59.129.538	53.357.595	44.895.913	41.775.007	43.862.963	43.545.304	735.831.776
Munições	11.184.791	11.882.358	12.896.063	14.750.411	13.442.167	25.280.993	278.363.496
Acessórios	6.106.355	5.934.480	2.549.268	954.858	1.020.143	881.645	54.020.476
Outros	-	-	6.230	16.813	135	-	126.375
<b>Total</b>	<b>76.420.684</b>	<b>71.174.433</b>	<b>60.347.474</b>	<b>57.497.089</b>	<b>58.325.408</b>	<b>69.707.942</b>	<b>1.068.342.123</b>

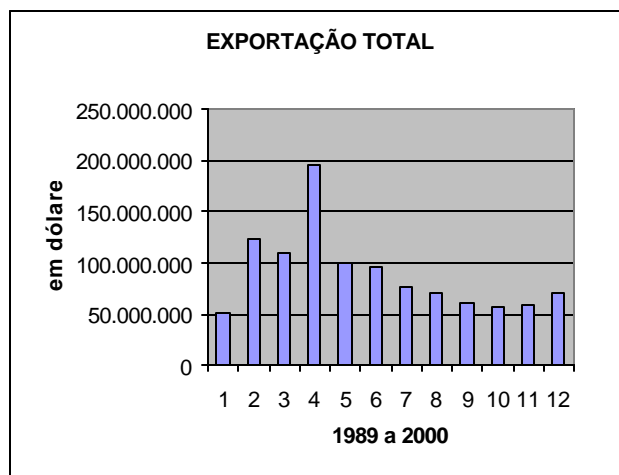
Fonte: SISCOMEX, Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior

Como se vê, “armas” é a maior componente, com 69% do total, seguida de “munições”, com 26%, e “partes e acessórios”, com 5%. Esta relação é variável, contudo. Em 1990, “munições” representaram 66% do valor das exportações do setor.

## A tendência nos anos 90

As exportações de ALMA explodiram no início da década e caíram na segunda metade, como se percebe no **Gráfico 1**.

**Gráfico 1**

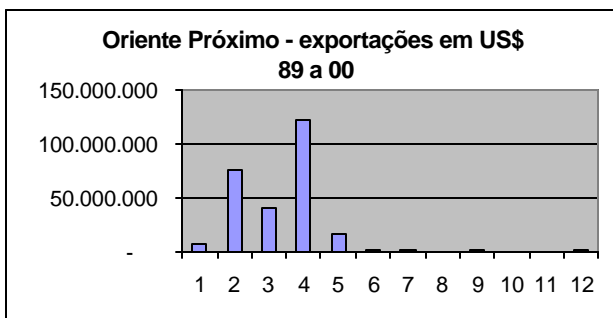


Fonte: SISCOMEX, MDIC / SECEX

Comentaremos esta tendência utilizando tabelas que discriminam os países de destino das exportações. Apesar de serem da mesma fonte, apresentam valores globais um tanto diferentes daqueles registrados na Tabela 1, o que não chega a prejudicar, no entanto, a caracterização das tendências.

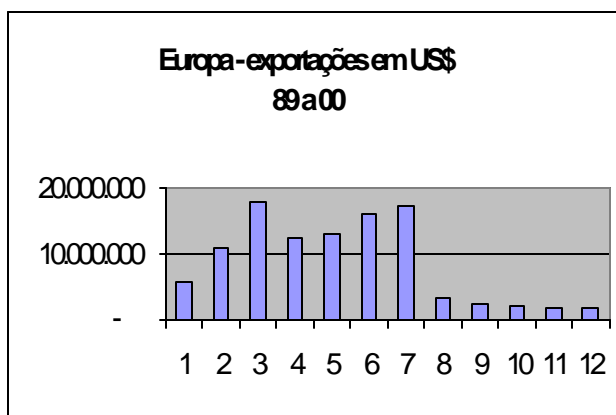
Salta aos olhos a oportunidade criada para ALMA pelos conflitos no Oriente Próximo no início dos anos 90, que resultaram na Guerra do Golfo. O **Gráfico 2** mostra a evolução das compras feitas por esta região. Grandes compradores aí foram Arábia Saudita e Qatar. Este episódio indica uma característica do mercado de ALMA. Não tem a regularidade das trocas constantes. Ao contrário, responde a situações intempestivas, de guerra.

**Gráfico 2**



A Guerra do Golfo, sozinha, contudo, não dá conta da tendência da década, crescente no início e em queda a partir de 1995. A valorização do real frente ao dólar, a partir de 1994, onerou as exportações brasileiras, reduzindo vendas em geral. Por outro lado, a desvalorização do real em 1999 teve o efeito oposto, estimulando as exportações. Parte das flutuações de ALMA podem ser devidas, portanto, aos movimentos do câmbio. Parece, no entanto, que as perdas de ALMA são mais significativas do que as das demais exportações brasileiras de manufaturados no período, sugerindo razões adicionais, de outra natureza. As compras européias, por exemplo, caem abruptamente a partir de 1996, como se vê no **Gráfico 3**, tendendo a zero no caso de vários países. É possível que a política tenha interferido. Outra pesquisa deverá determinar se temos aqui uma substituição dos produtos brasileiros por outras fontes ou uma redução geral das importações européias. Observe-se, entretanto, que as "transferências de armas pequenas e leves" tornaram-se polêmicas na Europa em meados dos anos noventa. Uma série de conferências sobre a necessidade de controle do comércio deste produto, um "Código de Conduta" aprovado pelo Conselho de Europa em 1998, seguido de um "Plano de Ação" restritivo em 1999, podem ter afetado as estratégias de importação dos países europeus, com resultados negativos para o negócio de armas brasileiro.

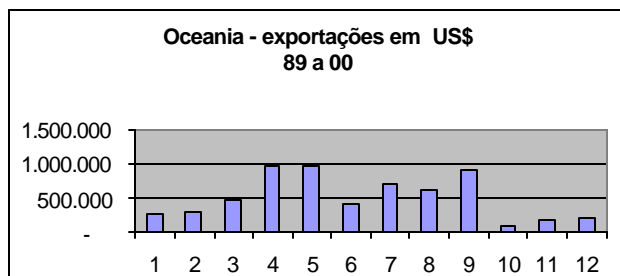
**Gráfico 3**



Fonte: SISCOMEX, MDIC / SECEX

O mesmo debate pode ter afetado as vendas para a Oceania. Austrália, que é a grande compradora da região, foi traumatizada pelo assassinato de 35 pessoas por um atirador patológico em abril de 1996. Abriu-se, então, uma polêmica nacional sobre ALMA que resultou em legislação que proibia a venda de armas semi automáticas e limitava radicalmente a utilização de ALMA por civis. O **Gráfico 4** mostra para a Oceania um padrão similar ao europeu, com a queda drástica ocorrendo a partir de 1998.

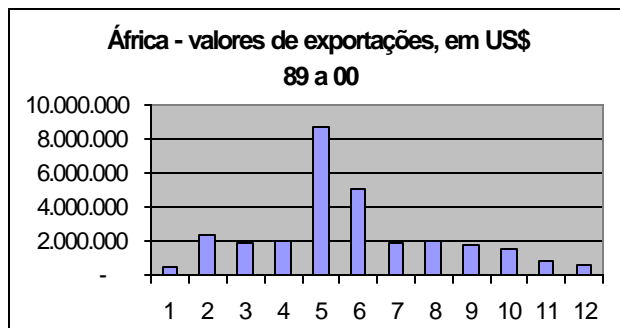
**Gráfico 4**



Fonte: SISCOMEX, MDIC/SECEX

Observa-se, pois, uma segunda característica do mercado de ALMA: é sensível ao contexto político. Estimulado pelos conflitos, sofre, por outro lado, pressões restritivas na opinião e nas instituições, em resposta à ameaça posta pela proliferação da violência. Fica mais cerrada nos anos 90, por exemplo, a disputa pelas vendas para a África, continente permeado por conflitos devastadores e também pela vigilância crítica da opinião pública internacional. No entrelace entre vendas legais e triangulações ilícitas, a cena africana apresenta o maior desafio para a investigação do comércio internacional de ALMA. No plano legal, o único perceptível nos dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, vemos que a indústria brasileira logrou exportar para Angola em guerra civil (sobretudo em 1993 e 94), Botswana (1990 a 1994), Suazilândia (1993 e 94) e Namíbia (1993 e 94), entre outros. A tendência geral das vendas para a África, no entanto, seguiu o mesmo padrão já encontrado, de crescimento na primeira parte e queda no final do período, como se vê no **Gráfico 5**.

**Gráfico 5**

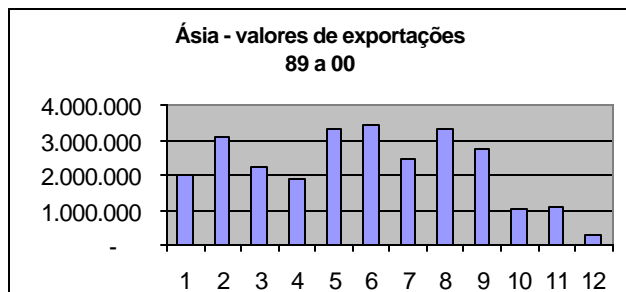


Fonte: SISCOMEX, MDIC/SECEX

Mesmo para a Ásia, mais distante, de contexto e dinâmica próprios, com seus grandes produtores, como a China, que resiste à pressão internacional pela normatização das

transferências de ALMA, e com a forte presença da produção dos Estados Unidos, igualmente defensor do livre comércio neste ramo, verificou-se a tendência de queda das exportações brasileiras no final do período aqui analisado (**Gráfico 6**).

**Gráfico 6**



Fonte: SISCOMEX, MDIC/SECEX

Não se pense, contudo, que a indústria de ALMA esteja em crise no Brasil. Continua a contar entre as grandes do mundo e demonstra competitividade, sobretudo em revólveres e pistolas. Fez, inclusive, um movimento de recuperação em 2000, graças a um aumento na exportação de munições. O principal fator para a sua sustentação, num ambiente de queda das compras nas diversas regiões, foi a exportação para os Estados Unidos. Maior mercado de consumo de armas leves, os Estados Unidos seguiram sendo grandes compradores da produção brasileira. Note-se que também as exportações para os Estados Unidos conheceram um pico em 1993 e 1994 (mais de 50 milhões em 94) e uma queda posterior. Os 32 milhões exportados em 2000 para os USA, contudo, garantiram a importância brasileira no comércio internacional de armas leves. Como se vê na **Tabela 2**, a participação dos USA no conjunto das exportações brasileiras de ALMA cresceu significativamente no final do período, à medida que decaía a participação de outras regiões.

**Tabela 2**

Participação de Vendas de ALMA para USA sobre Total de Exportações no Setor, em US\$						
	1989	1990	1991	1992	1993	1994
<b>Valor USA</b>	30.307.540	28.405.385	31.272.124	39.717.407	43.532.626	52.582.989
<b>Valor Total</b>	53.622.278	126.543.441	110.233.758	189.882.878	99.375.275	95.873.498
<b>% USA s/ Total</b>	<b>57</b>	<b>22</b>	<b>28</b>	<b>21</b>	<b>44</b>	<b>55</b>
	1995	1996	1.997	1998	1999	2000
<b>Valor USA</b>	36.737.050	33.279.291	24.650.655	25.464.452	31.312.922	32.082.044
<b>Valor Total</b>	76.416.394	52.953.889	44.816.590	38.359.470	41.790.453	41.680.128
<b>% USA s/ Total</b>	<b>48</b>	<b>63</b>	<b>55</b>	<b>66</b>	<b>75</b>	<b>77</b>

Fonte: SISCOMEX, MDIC/SECEX

## Os Clientes Principais

A **Tabela 3** apresenta os doze maiores clientes da produção brasileira de ALMA ao longo dos doze anos estudados. Na primeira coluna, temos os valores acumulados ao longo de todo o período; na segunda, os valores iniciais, somando os dois primeiros anos; na terceira, os valores do meio, com os números de 1994 e 1995; na quarta, os finais, somando os dois últimos anos. O conjunto revela a dinâmica da clientela principal.

**Tabela 3**

<b>12 Maiores Clientes das Exportações Brasileiras de ALMA, em US\$</b>					
<b>1989 a 2000</b>		<b>1989 e 1990</b>		<b>1994 e 1995</b>	
1. Estados Unidos	409.344.485	1. Arábia Saudita	68.999.000	1. Estados Unidos	89.320.039
2. Arábia Saudita	239.829.080	2. Estados Unidos	58.712.925	2. Paraguai	15.462.094
3. Bélgica	35.721.022	3. Bélgica	8.591.308	3. Bélgica	9.453.625
4. Paraguai	35.436.474	4. Qatar	7.824.600	4. Alemanha	8.133.117
5. Alemanha	24.716.903	5. Líbia	5.266.434	5. Argentina	4.457.569
6. Argentina	23.307.897	6. Paraguai	4.287.364	6. Hungria	3.414.925
7. Peru	15.608.308	7. Áustria	2.780.542	7. Tailândia	2.992.887
8. Qatar	14.191.575	8. Paquistão	2.587.065	8. África do Sul	2.842.497
9. África do Sul	12.025.275	9. Chile	2.289.108	9. França	2.164.969
10. Venezuela	11.430.121	10. Canadá	2.054.493	10. México	1.983.040
11. Áustria	11.152.729	11. Alemanha	1.641.728	11. Venezuela	1.876.295
12. Tailândia	9.512.302	12. Malásia	1.463.760	12. Áustria	1.705.431
<b>1999 e 2000</b>					
1. Estados Unidos	63.394.966				
2. Venezuela	2.368.722				
3. Alemanha	2.335.071				
4. Argentina	2.305.256				
5. El Salvador	1.412.962				
6. Chile	1.254.124				
7. México	1.117.622				
8. Filipinas	956.762				
9. África do Sul	927.207				
10. Paraguai	808.419				
11. Peru	657.659				
12. Portugal	497.392				

Fonte: SISCOMEX, MDIC/SECEX

- Somente três países estão nas quatro colunas, destacando-se no conjunto e marcando presença no início, no meio e no fim do período. São eles, por ordem de importância, Estados Unidos, Paraguai e Alemanha.

- Arábia Saudita e Qatar, grandes destaques no início, no contexto dos conflitos do Golfo, desaparecem em meados da década. Com efeito, deixaram de comprar ALMA do Brasil em 1992 (Qatar) e 1994 (Arábia Saudita).
- Bélgica e Áustria, importantes até meados da década, acompanham a retração europeia e praticamente somem no final. Terceira em volume de compras no período, a Bélgica colocava-se no 56º lugar entre os compradores em 1999 e 2000. A Áustria nada comprou no biênio final, Hungria tampouco e a França reduziu-se a um 27º lugar.
- Impressiona o Paraguai em 1994 e 1995 como o segundo maior comprador de armas do Brasil em todo o mundo.
- Argentina, Venezuela e África do Sul, por outro lado, crescem em importância no período, destacando-se no final.
- Na Ásia, Tailândia é o grande comprador.
- Nota-se o efeito da concentração das exportações nos USA no final do período. Em 1999/2000, Venezuela ocupou o lugar de 2ª maior cliente com compras num valor (US\$ 2.368.722) que, em 1989/1990, a deixariam em 9º lugar.

Observando-se a década, chegamos a uma terceira característica geral do mercado de ALMA: além dos (i) estímulos episódicos provocados por guerras e da sua (ii) sensibilidade ao ambiente político, conta ele com (iii) uma demanda estável, ancorada sobretudo nos EUA.

### Países (perigos) Vizinhos

Nossos vizinhos são relevantes para a pauta de exportações brasileiras de ALMA. A América do Sul ocupou o 3º lugar entre as regiões do mundo no período, como se vê na **Tabela 4**, à frente da Europa. Considerando o declínio das vendas europeias, cresce a importância dos países latino americanos. Em 1999/2000, sete dentre os doze maiores clientes (**Tabela 3**) situavam-se nas Américas do Sul e Central, a saber, por ordem decrescente, Venezuela, Argentina, El Salvador, Chile, México, Paraguai e Peru.

**Tabela 4**

<b>Exportações por Regiões, em US\$</b>	
<b>1989 a 2000</b>	
América do Norte	414.231.664
Oriente Próximo	263.614.627
América do Sul	107.237.031
Europa	104.235.243
África	28.737.177
Ásia	26.638.486
América Central e Caribe	20.767.078
Oceania	6.086.746

Fonte: SISCOMEX, MDIC/SECEX

Fechando o foco, percebe-se o peso específico do Mercosul e Associados nas exportações de ALMA entre 1989 e 2000, registradas na **Tabela 5**.

Representaram, no período, 67% do total de vendas para a América do Sul.

**Tabela 5**

<b>Exportações Mercosul, em US\$</b>	
<b>1989 a 2000</b>	
Paraguai	35.436.474
Argentina	23.307.897
Chile	8.059.598
Uruguai	5.239.616
<b>Total</b>	<b>72.043.585</b>

Fonte: SISCOMEX, MDIC/SECEX

Esta última tabela é particularmente relevante para substanciar o debate sobre a política brasileira de exportação de Armas Leves, Munições, Partes e Acessórios. O ponto crítico é a posição relativa do Paraguai. Comprador constante, do início ao fim, dividiu com a Bélgica a posição de 3º maior cliente da indústria brasileira de armas e munições entre 1989 e 2000. Importadores paraguaios compraram do Brasil mais de 35 milhões de dólares em ALMA. Como se sabe, paradoxalmente, a sociedade paraguaia não se destaca pelo consumo de armas de fogo. País pequeno (cerca de 5 milhões de habitantes), de predominância rural, não esteve envolvido em guerras, tem baixos índices de homicídio e costuma preferir a arma branca ao tiro em seus conflitos interpessoais. Na realidade, o comércio paraguaio de ALMA, nos anos em pauta, serviu sobretudo à transferência para o comércio clandestino dos países vizinhos, sobretudo o brasileiro. Este fato foi formalmente denunciado pelo Departamento de Estado dos Estados Unidos da América em 1996. Em consequência, o governo dos USA determinou naquele mesmo ano a suspensão das licenças de exportação de ALMA dos USA para o Paraguai. No *press release* anunciando a medida, a Embaixada dos USA fez a seguinte declaração: *“No dia 23 de setembro (de 1996), o Escritório de Controles de Comércio de Defesa do Departamento de Estado revogou todas as licenças existentes para vendas ao Paraguai, e proibiu a emissão de novas licenças (...) O governo dos Estados Unidos, ao revisar as licenças de exportações, concluiu que armas de fogo exportadas legalmente pelos Estados Unidos para o Paraguai atravessam as fronteiras paraguaias ilegalmente, abastecendo criminosos no Brasil.”*

Nesses termos, não é exagero afirmar que um dos maiores clientes das exportações brasileiras de armas e munições entre 1989 e 2000 foi o mercado criminoso brasileiro! A negligência das empresas, cujos executivos lavam as mãos ao assinarem os papéis de exportação, e a fragilidade dos controles estatais (que espanta, posto que, segundo a legislação, trata-se de um *“produto controlado”*) somaram-se para formar em nossas fronteiras um caso notório de entrelaçamento

entre o legal e o ilícito no comércio de armas. Sabemos agora o valor declarado desse negócio nos últimos doze anos: 35 milhões e 436 mil dólares.

### O controle é possível

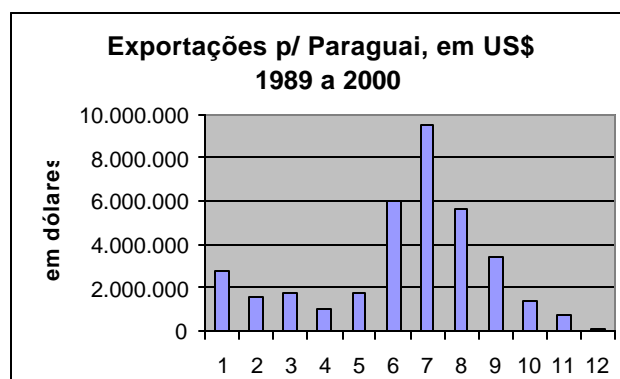
A iniciativa dos USA em 1996, a mobilização da opinião pública brasileira e ações do Ministério da Justiça, do Itamarati e da própria Presidência nos últimos anos, impuseram-se, por fim, sobre a conexão Brasil-Paraguai no comércio de ALMA. Como se lê na **Tabela 6** e no **Gráfico 7**, as exportações oficiais para o país vizinho foram radicalmente reduzidas (mas não terminadas, como se anunciou) em 2000. Segundo informações diplomáticas, que curiosamente não foram dadas a público, o Presidente da República do Paraguai decretou, inclusive, uma moratória de três anos para a importação de armas leves, de todos os países, a partir de 2000.

**Tabela 6**

Exportações para o Paraguai, 1989 a 2000, em US\$					
1989	1990	1991	1992	1993	1994
2.740.413	1.546.951	1.765.582	997.237	1.730.203	6.001.402
1995	1.996	1.997	1.998	1.999	2.000
9.460.692	5.578.141	3.399.905	1.407.529	702.511	105.908

Fonte: SISCOMEX, MDIC/SECEX

**Gráfico 7**



A lição paraguaia deveria levar a um exame cuidadoso das exportações feitas para os demais países vizinhos. A legislação do Uruguai sobre a venda de armas é liberal o suficiente para ensejar transferências do legal para o ilícito, aproveitando-se da fronteira seca nas cidades do sul. Apesar de uma política de controle mais eficaz na Argentina, as polícias brasileiras encontram um grande número de armas argentinas entre criminosos das principais capitais do Brasil. É possível, portanto, que uma parte das exportações brasileiras de ALMA para a Argentina faça o retorno para os nossos circuitos clandestinos, aproveitando-se, por exemplo, dos descontroles da tríplice fronteira de Iguazu. Fechando-se a porta paraguaia, o

mercado paralelo há de buscar alternativas. Preocupa, portanto, o crescimento das vendas para a Venezuela.

Em resumo, a matéria exige uma política consistente de controle que não será eficaz enquanto não se der transparência às informações relevantes. O primeiro passo, pelo tamanho do problema e pelas facilidades fronteiriças, deveria ser dado na direção do Mercosul e Associados.

#### Nota 1

A classificação atual das mercadorias transacionadas com o exterior segue a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), de acordo com as convenções internacionais. Na seção 93 – armas e munições, suas partes e acessórios – encontram-se registradas as operações relevantes ao comércio de armas (anexo). A classificação é relativamente desagregada, distinguindo armamento de guerra, revólveres e pistolas, armas leves de caça e tiro, outras armas leves, explosivos e munição.

A análise dos dados de comércio exterior na segunda metade da década de noventa, disponibilizados pela CACEX, revela alguns fatos surpreendentes. Em primeiro lugar, como mostra a tabela 1, são nulas as exportações de revólveres e pistolas nesse período. Essa informação contrasta com os dados disponibilizados pelo Ministério do Exército que indicam a exportação de 58.408 pistolas e 126.936 revólveres em 1998.

Uma discrepância inversa ocorre nos dados de exportação de armas de caça e tiro. Enquanto os dados do Ministério do Exército indicam a exportação de 60.212 carabinas, espingardas e rifles em 1998, os dados da CACEX para o mesmo ano ultrapassam as 250.000 unidades. Uma possível explicação para essas diferenças nos dados é que as exportações de revólveres e pistolas são registradas na CACEX como exportações de armas leve de caça e tiro ao alvo.

Essa possibilidade é confirmada analisando-se os dados de importação de armas brasileiras disponibilizadas pelo Departamento de Comércio americano. Diferentemente do que informa a CACEX, o governo dos EUA informa ampla importação de revólveres e pistolas.

Ao que tudo indica, trata-se de uma falha classificatória que deve ser revista.