

ESCOLA DE COMANDO E ESTADO-MAIOR DO EXÉRCITO
ESCOLA MARECHAL CASTELLO BRANCO

Cel Cav LEANDRO OLIVEIRA DO AMARAL

**As vantagens do programa *Foreign Military Sales*
para o Exército Brasileiro.**



Rio de Janeiro
2020

Cel Cav LEANDRO OLIVEIRA **DO AMARAL**

AS VANTAGENS DO PROGRAMA *FOREIGN MILITARY SALES* PARA O EXÉRCITO BRASILEIRO.

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Escola de Comando e Estado-Maior do Exército, como requisito parcial para a obtenção do título de Especialista em Ciências Militares, com ênfase em Política, Estratégia e Administração Militar.

Orientador: FERNANDO LUIZ **VELASCO** GOMES – Cel R/1

Rio de Janeiro
2020

A485v Amaral, Leandro Oliveira do

As vantagens do Programa Foreign Military Sales para o Exército Brasileiro . / Leandro Oliveira do Amaral . — 2020. 36 f. : il. ; 30 cm.

Orientação: Fernando Luiz Velasco Gomes.

Trabalho de Conclusão de Curso (Especialização em Política, Estratégia e Alta Administração do Exército)— Escola de Comando e Estado-Maior do Exército, Rio de Janeiro, 2020. Bibliografia: f. 32-33.

1. FMS - VANTAGENS. 2. FMS - CAPACIDADES. 3. EXÉRCITO BRASILEIRO. I. Título.

CDD 355.6

Cel Cav LEANDRO OLIVEIRA **DO AMARAL**

AS VANTAGENS DO PROGRAMA *FOREIGN MILITARY SALES* PARA O EXÉRCITO BRASILEIRO

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Escola de Comando e Estado-Maior do Exército, como requisito parcial para a obtenção do título de Especialista em Ciências Militares, com ênfase em Política, Estratégia e Administração Militar.

Aprovado em 02 de outubro de 2020.

COMISSÃO AVALIADORA

FERNANDO LUIZ VELASCO GOMES – Cel R/1
Escola de Comando e Estado-Maior do Exército

ROGÉRIO DE AMORIM GONÇALVES – Cel R/1
Escola de Comando e Estado-Maior do Exército

JAIR RODRIGUES DA CRUZ JUNIOR – Cel R/1
Escola de Comando e Estado-Maior do Exército

Resumo

Este trabalho visa apresentar as vantagens oferecidas pelo programa FMS que podem ser aproveitadas para a obtenção das capacidades necessárias ao Exército Brasileiro (EB) atualmente. Nesse diapasão, discorreu-se sobre as possibilidades do programa visando a ampliação da utilização do mesmo, especialmente pelos Órgãos de Direção Setorial (ODS), os quais precisam obter as soluções materiais indicadas pelo Sistema de Planejamento Estratégico do EB. No campo econômico, foram analisadas as vantagens de adquirir-se MEM por intermédio do programa, com foco nas variadas possibilidades de aquisição disponíveis, bem como nas condições contratuais oferecidas e suporte logístico de longo prazo que pode ser contratado. Por outro lado, no campo militar, em que pese com menor profundidade, foram tecidas considerações a respeito dos benefícios relativos à logística, à doutrina, à operacionalidade, ao treinamento e à aquisição de expertise relativa à produção e manutenção do material ou equipamento adquirido. Para ilustrar, foram escolhidos como amostragem, os dois contratos com maior valor alocado e com material adquirido de maior relevância para o EB. Desse modo, foram escolhidos os contratos de potencialização da Viatura Blindada de Transporte de Pessoal M113 e de aquisição dos obuseiros M109A5BR. Destaca-se que é ferramenta para que o EB possa atender a demanda de aquisição de materiais, equipamentos e sistemas de armas mais modernos, de modo mais econômico possível e sustentável a longo prazo, atendendo a demanda das Capacidades Operativas requeridas para o cumprimento da missão que lhe é imposta pela sociedade brasileira.

Palavras-chave: FMS, vantagens, capacidades.

Executive Summary

This paper aims to present the advantages offered by the program FMS that can be used by Brazilian Army to obtain the required capabilities today. In this sense, it was focused on the program advantages looking to expand its use, especially by the Brazilian Army Sectorial Directive Bodies (ODS), which need to get the material solutions proposed by the Brazilian Army's Strategic Planning System. In the economic field, the advantages of acquiring military equipment through the program were analyzed, focusing on the various purchasing advantages available, as well as the conditions of contractual offerings and long-term logistical support that can get hired. The military field has not been deeply taken into account. But some advantages of logistical benefits, doctrine, operability, and training were presented. The acquisition of expertise regarding the line of production, maintenance of the material, and purchased equipment were also depicted. To illustrate the results were chosen as sampling, the two contracts with higher allocated value, and greater relevance material acquired by the Brazilian Army. Both the agreements for enhancing the Armored Transport Vehicle Personnel M113 and the acquisition of the self-propelled M109A5BR howitzer are examples of success cases. FMS program is a valuable tool for the Brazilian Army to meet its requirements regarding modern materials, equipment, and weapon systems. The process is an economical solution as possible and sustainable in the long term. It facilitates the fulfillment of the demands for the operational capacities required to achieve the mission imposed upon the Brazilian Army by Brazilian society.

Keywords: FMS, advantages, capabilities.

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS EM INGLÊS

AMC	Army Material Command
CCM	Country Case Manager
CPM	Country Program Manager
DoD	Department of Defense
DSCA	Defense Security Cooperation Agency
DCS	Direct Comercial Sales
EDA	Excess Defense Articles
FMS	Foreign Military Sales
JVI	Joint Visual Inspection
MILDEP	Military Department
SALO	Security Assistance Liason Officer
SCO	Security Cooperation Organization
USASAC	United States Army Assistance Security Command

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS EM PORTUGUÊS

BID	Base Industrial de Defesa
Bld	Blindado
CC	Carro de Combate
CEBW	Comissão do Exército Brasileiro em Washington
COLOG	Comando Logístico do Exército Brasileiro
D Abast	Diretoria de Abastecimento
D Mat	Diretoria de Material
D Sau	Diretoria de Saúde
DEC	Departamento de Engenharia e Construção
DGP	Departamento Geral do Pessoal
DMAvEx	Diretoria de Material de Aviação do Exército Brasileiro
DME	Diretoria de Material de Engenharia
EB	Exército Brasileiro
ELEB	Escritório de Ligação do Exército Brasileiro junto ao FMS
END	Estratégia Nacional de Defesa
EUA	Estados Unidos da América
FA	Força Armada
FAB	Força Aérea Brasileira
FT	Força Terrestre
Fzo	Fuzileiro
Gab Cmt Ex	Gabinete do Comandante do Exército
MB	Marinha do Brasil

MEM	Material de Emprego Militar
O Lig	Oficial de Ligação
OCOP	Projeto de Obtenção de Capacidade Operacional Plena
ODS	Órgão de Direção Setorial
PEEX	Plano Estratégico do Exército Brasileiro
PMT	Política Militar Terrestre
PND	Política Nacional de Defesa
SIPLEX	Sistema de Planejamento Estratégico do Exército Brasileiro
VBCOAP	Viatura Blindada de Combate Obuseiro Autopropulsada
VBTP	Viatura Blindada de Transporte de Pessoal

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	9
1.1	A COOPERAÇÃO EM SEGURANÇA.....	9
1.2	AS FORÇAS ARMADAS BRASILEIRAS E O FMS.....	10
1.3	O FMS E O SIPLEX.....	11
2	METODOLOGIA.....	12
3	AS PRINCIPAIS VANTAGENS DO PROGRAMA.....	14
3.1	NEGOCIAÇÃO ENTRE GOVERNOS.....	14
3.2	A ESTRUTURA ADMINISTRATIVA DE APOIO.....	16
3.3	ACESSO AO ESTOQUE DO DEPARTAMENTO DE DEFESA.....	18
3.4	SELEÇÃO DO FORNECEDOR.....	19
3.5	TOTAL PACKAGE APPROACH.....	20
3.6	ARTIGOS DE DEFESA EM EXCESSO.....	21
3.7	BLANKET ORDER CASE.....	22
3.8	EXCLUSIVIDADE DE VENDA PELO PROGRAMA FMS.....	23
4	ESTUDO DE CASO.....	25
4.1	CONTRATO BR-B-UUM.....	25
4.2	CONTRATO BR-B-UUG e BR-B-UUN.....	28
5	CONCLUSÃO.....	30
	REFERÊNCIAS.....	32
	GLOSSÁRIO DE TERMOS.....	34

1 INTRODUÇÃO

1.1 A COOPERAÇÃO EM SEGURANÇA

As atividades de cooperação em segurança são patrocinadas pelo *Department of Defense (DoD)* – Departamento de Defesa dos Estados Unidos da América – e têm como foco o desenvolvimento das capacidades militares das forças armadas dos países aliados aos Estados Unidos da América (EUA), visando a defesa mútua e, ainda, a facilitação de operações multinacionais. Essas atividades de cooperação em segurança, normalmente traduzidas em programas governamentais, são gerenciadas pela *Defense Security Cooperation Agency (DSCA)* – Agência de Defesa para a Cooperação em Segurança.

A cooperação em segurança é regida, basicamente, por duas leis: *Foreign Assistance Act of 1961* – a Lei de Assistência à Segurança e o *Arms Export Control Act of 1976* – a Lei de Controle de Exportação de Armas. Ambas fornecem o arcabouço legal para as atividades de suporte à segurança entre os EUA e os países aliados.

Dentre essas atividades, destaca-se o programa *Defense Trade and Arms Transfers*¹, que significa a transferência de material e serviços de defesa, por intermédio da venda, aluguel ou doação de Material de Emprego Militar (MEM). Dentro desse programa, há o subprograma *Foreign Military Sales (FMS)* – Vendas Militares para Estrangeiros.

O FMS é uma ferramenta para a política externa estadunidense. O que significa que, quando a venda de material ou o fornecimento de serviços for considerado fortalecedor da segurança americana e contribuir para a manutenção da paz mundial, o governo americano poderá autorizar as transações entre governos estrangeiros e o governo americano.

Por intermédio do programa FMS, é possível que países comprem, ou recebam como doação, material de emprego militar, serviços e treinamento, direto dos estoques do DoD ou via processo de aquisição – *procurement* (licitação) – junto à indústria americana.

1 Disponível em <https://www.dsca.mil/programs/defense-trade-and-arms-transfers>

Destaca-se que o programa movimentou, em vendas, cerca de US\$ 55,4 bilhões de dólares no ano de 2019², sendo que a média dos últimos três anos manteve-se na casa dos 50 bilhões de dólares.

Cabe reforçar que os acordos são realizados somente entre governos, isto é, entre o governo americano e o governo brasileiro, no caso do Brasil. Atualmente, cerca de, 170 (cento e setenta) países participam das negociações via FMS totalizando, aproximadamente, 6.000 (seis mil) contratos geridos pela DSCA.

1.2 AS FORÇAS ARMADAS BRASILEIRAS E O FMS

Em âmbito nacional, a utilização do programa FMS não é exclusividade do Exército Brasileiro (EB). O programa é utilizado, também, pela Marinha do Brasil (MB) e pela Força Aérea Brasileira (FAB). Porém, a partir do ano de 2009, o EB retomou as negociações dos contratos de modo mais intenso e contratando valores mais significativos. Além disso, começou a operar o Escritório de Ligação do Exército Brasileiro (ELEB) junto ao programa FMS, subordinado à Comissão do Exército Brasileiro em Washington (CEBW), na cidade de Huntsville, no estado do Alabama, nos EUA.

Atualmente, o EB tem 22 (vinte e dois) contratos ativos junto ao programa FMS totalizando o valor negociado de US\$ 212,3 milhões de dólares na última década. Desses, 17 (dezessete) são geridos pelo Comando Logístico (COLOG), assim distribuídos: Diretoria de Material (DMat) – 13; Diretoria de Material de Aviação do Exército (DMAvEx) – 03; e, Diretoria de Abastecimento (DAbst) – 01. Ainda, 01 (um) do Departamento Geral do Pessoal (DGP) na Diretoria de Saúde (DSau); 02 (dois) do Departamento de Engenharia de Construção (DEC) na Diretoria de Material de Engenharia (DME); e, 02 (dois) do Gabinete do Comandante do Exército (Gab Cmt Ex).

Destaca-se, ainda, que do montante contratado pelo Brasil, a MB responde por cerca de US\$ 800 Mi (50% do valor contratado), a FAB, US\$ 700 Mi (40%) e o EB, US\$ 200 Mi (10%)³.

2 Disponível em <https://www.dsca.mil/news-media/news-archive/fiscal-year-2019-arms-sales-total-554-billion-shows-continued-strong-sales>

3 Security Cooperation Information Portal (SCIP) – acessado em 28 de fevereiro de 2020 pelo atual Of Lig junto ao FMS

1.3 O FMS E O SIPLEX

De acordo com o Sistema de Planejamento Estratégico do Exército (SIPLEX), cujo principal produto é o Plano Estratégico do Exército (PEEX), é no nível setorial – Órgão de Direção Setorial (ODS) – onde são empreendidas as ações e as atividades necessárias à consecução das Estratégias que, em última análise, materializam a consecução dos Objetivos Estratégicos definidos pela Política Militar Terrestre (PMT).

Desse modo, cabe aos ODS desenvolver ou adquirir as soluções que melhor atendem as demandas das capacidades elencadas pela PMT. É importante salientar que as lacunas de capacidades identificadas podem ser preenchidas pela aquisição ou, também, pela manutenção, adaptação, modernização, ou transformação das já existentes visando à configuração da Força Terrestre do futuro.

Dentro desse contexto, essas capacidades poderão ser desenvolvidas ou adquiridas em âmbito nacional ou internacional. Porém, sempre que possível, a opção mais adequada é obter a solução material junto ao parque industrial nacional, incentivando o crescimento da base industrial de defesa brasileira (BID) e atendendo à diretriz da Política Nacional de Defesa (PND) e à Estratégia Nacional de Defesa (END).

Porém, caso não seja possível obtê-la junto à BID e decidido que o material será adquirido em solo estadunidense, há que optar-se pela compra diretamente dos fornecedores – processo conhecido como *Direct Commercial Sales (DCS)* – ou pela compra com a intermediação do governo americano – processo conhecido como *Foreign Military Sales (FMS)*.

O Exército Brasileiro tem se valido de ambas as modalidades para a aquisição de material de emprego militar. Porém, o programa FMS tem se mostrado opção viável e segura para a obtenção das capacidades requeridas para a Força Terrestre e o uso da ferramenta vem crescendo de importância junto aos ODS.

Inclusive, conforme o Livro Branco de Defesa Nacional (Brasil, 2012), previsto no Plano de Articulação e Equipamento de Defesa do Ministério da Defesa (PAED/MD), existe o Projeto de Obtenção de Capacidade Operacional Plena (OCOP) – projeto indutor que visa dotar as forças singulares com material e equipamentos modernos para o cumprimento de suas missões constitucionais. Nesse diapasão, a utilização do programa FMS vem ao encontro dessas demandas

e tem contribuído para a modernização do Exército, especialmente, no tocante às viaturas blindadas.

2 METODOLOGIA

Este trabalho visa, inicialmente, aumentar a divulgação do programa FMS para os integrantes do Exército Brasileiro. Atualmente, em que pese a gama de possibilidades do programa, somente o COLOG tem explorado de modo consistente essa ferramenta.

Porém, principalmente, este trabalho visa apresentar as vantagens oferecidas pelo programa FMS e que, se bem aproveitadas, podem contribuir para a obtenção das capacidades requeridas da Força Terrestre (FT).

Desse modo, o objetivo principal é discorrer sobre as possibilidades do programa visando a ampliação da utilização, especialmente pelos Órgãos de Direção Setorial (ODS), os quais precisam obter as soluções materiais previstas no PEEX.

No tocante ao objetivo específico, este trabalho busca enumerar as vantagens da utilização do FMS, destacando as principais características do programa e, ainda, colocar em evidência as oportunidades de aquisição de material e equipamento existentes, inclusive salientando as possibilidades de doação de MEM, equipamento, armamento e até sistemas de armas.

Não será abordada a sistemática de execução dos contratos, tendo em vista que a CEBW e o ELEB contam com pessoal capacitado e especializado para a condução das atividades de suporte documental e contratual necessárias ao processo.

É importante ressaltar que não há nenhum interesse do autor em estimular a compra de MEM produzido nos Estados Unidos da América. Tampouco, tem o autor capacidade técnica de avaliar a qualidade de qualquer produto “*made in América*” ou mesmo sua adequação doutrinária para o emprego pelo Exército Brasileiro, isto é, há total isenção sobre a escolha de o que, onde e como adquirir o material julgado necessário. Portanto, este trabalho não tem nenhum interesse em fomentar ou privilegiar a aquisição de MEM junto à indústria americana.

A intenção é unicamente apresentar a ferramenta, para que, uma vez já tomada a decisão de aquisição do material oriundo da indústria americana, num

segundo momento, seja possível optar-se pela compra via FMS, em detrimento da compra direta de fornecedores, tendo em vista as vantagens oferecidas pelo programa.

Basicamente, o trabalho visa responder a questão proposta com foco nos campos econômico e militar. Portanto, os campos político, psicossocial e tecnológico serão abordados de modo aleatório e numa perspectiva secundária.

No campo econômico, visa analisar a vantajosidade de adquirir-se MEM por intermédio do programa FMS, com foco nas variadas possibilidades de aquisição disponíveis, bem como nas condições contratuais oferecidas quando dessas aquisições e no suporte logístico de longo prazo que pode ser contratado.

Por outro lado, no campo militar, em que pese com menor profundidade, serão tecidas algumas considerações a respeito dos benefícios relativos à logística, à doutrina, à operacionalidade, ao treinamento e à aquisição de expertise relativa à produção e manutenção do material ou equipamento adquirido.

A amostragem estudada foi delimitada pelos contratos com maior valor alocado ou com material adquirido de maior relevância para o EB. Dentro desse escopo, foram considerados os contratos de potencialização da Viatura Blindada de Transporte de Pessoal M113 e de aquisição dos obuseiros M109A5, tendo em vista que ambos os contratos atendem satisfatoriamente os quesitos elencados acima.

Com relação a questão temporal, foram estudadas amostras compreendidas entre o período de 2009 até 2018. O ano de 2009 foi pinçado como marco inicial porque foi assinado o primeiro contrato substancial do Exército Brasileiro, batizado de BR-B-BAG⁴ (EUA, 2009), visando o suprimento de componentes, peças e acessórios para helicópteros Black Hawk UH-60L, para atender demandas da DMAvEx/COLOG.

Já o ano de 2018 foi escolhido como marco final do estudo em função de que os contratos selecionados como amostra para o trabalho já estavam concluídos e, inclusive, com objeto da contratação já executado na sua totalidade. Cabe destacar que, em que pese a MB e a FAB também se valerem do programa, as experiências de ambas as forças não foram estudadas neste trabalho.

4 Sistema de identificação do contrato: duas primeiras letras para o país comprador (BR = Brasil); terceira letra para o encarregado do contrato em solo americano (B – US Army); e, três últimas letras, BAG, significa o material ou serviço que está sendo oferecido (BAG – peças para Black Hawk).

A metodologia empregada foi a do método qualitativo. É uma pesquisa descritiva – documental e bibliográfica – na qual foram abordadas as vantagens oferecidas pelo programa FMS. A pesquisa documental foi baseada, principalmente, em documentação contratual assinada entre os governos americano e brasileiro por intermédio da CEBW.

Por sua vez, na pesquisa bibliográfica, foram estudados principalmente, o manual *The Management of Security Cooperation - Green Book - 39ª Edition*, publicada em janeiro de 2019, aonde estão explicadas todas as normas, regulamentos e instruções que regem as relações contratuais do programa. Ainda, foi utilizado como fonte de consulta, o SAMM – *Security Assistance Management Manual* que estabelece a política de cooperação em segurança do Departamento de Defesa americano. Ainda, outros manuais que regulam o programa foram analisados também.

Finalmente, o autor valeu-se da própria experiência como Oficial de Ligação (O Lig) junto ao FMS (Fev/2016 a Jul/2017) e, também, da troca de experiências com os oficiais de ligação que já desempenharam esta função.

Espera-se que este trabalho possa contribuir na divulgação das potencialidades e das oportunidades do programa FMS junto aos decisores estratégicos dos ODS. Destaca-se que é ferramenta para que o EB possa atender a demanda de aquisição de materiais, equipamentos e sistemas de armas mais modernos, de modo mais econômico possível e sustentável a longo prazo, buscando atingir a plenitude das Capacidades Operativas necessárias para que a Força Terrestre (FT) cumpra a missão que lhe é imposta pela sociedade brasileira.

3 AS PRINCIPAIS VANTAGENS DO PROGRAMA

3.1 NEGOCIAÇÃO ENTRE GOVERNOS

A primeira motivação para a utilização do programa, talvez a mais importante, é o fato de que quando se compra por intermédio do FMS, está se fazendo a negociação entre governos. Conseqüentemente, o Departamento de Defesa dos EUA é o garantidor da transação em nome do país comprador, ou seja, é quem respalda todas as etapas da transação comercial. Portanto, são utilizados os

mesmos regulamentos, padrões e exigências contratuais adotadas para as próprias forças armadas americanas.

A *Federal Acquisition Regulation (FAR)* – Lei de Aquisição Federal – estabelece os procedimentos que devem ser adotados pelas agências implementadoras e é o principal documento de regulação das compras governamentais. Dentro desse arcabouço, há o *Competition in Contracting Act (CICA)* que institui a competição ampla e irrestrita nas compras do governo. Toda essa regulamentação se aplica também nas negociações do FMS.

Disso resulta que as atividades de orçamentação, negociação de preços, confecção contratual, fiscalização e auditagem dos contratos são realizadas pelos agentes especializados da DSCA com base em ampla e restritiva regulamentação, dentro de sólido arcabouço jurídico e com bastante transparência. Sendo assim, o comprador usufrui de maior segurança num ambiente com regras variadas e dominadas por uma cultura negocial normalmente diferente do país de origem.

Essa condição aumenta as possibilidades de sucesso em relação ao estabelecimento de cláusulas contratuais adequadas, bem como ao cumprimento satisfatório de todos os itens acordados. Uma vez que a transação está sendo conduzida dentro do arcabouço legal existente nos EUA, a certeza do cumprimento das especificações contratuais, por parte do vendedor, contribui para a segurança do comprador. Além disso, evita que o comprador tenha que contar com estrutura pesada de apoio jurídico para a condução das negociações.

De modo contrário, optar por comprar diretamente do mercado traz no seu bojo as necessidades do entendimento completo e profundo da legislação americana e da legislação internacional de comércio. Tal requerimento dificulta sobremaneira a aquisição, haja vista a inexistência de pessoal preparado para operar no mercado internacional em quantidade suficiente dentro das fileiras do EB, em que pese a excelente capacidade já desenvolvida pela equipe da CEBW e pela do Gab Cmt Ex nessa seara. Não há dúvidas de que, além de dificuldade normais do processo de aquisição, o não cumprimento de cláusulas contratuais por parte do vendedor poderá implicar em ações judiciais em solo estrangeiro, o que pode vir a ser bastante inconveniente adicionando custos acessórios burocratizando o processo.

3.2 A ESTRUTURA ADMINISTRATIVA DE APOIO

A estrutura administrativa do governo americano para atender as vendas via FMS conta com, cerca de, 18000 (dezoito mil) civis e militares, incluindo as representações militares das embaixadas americanas⁵, trabalhando para atender as necessidades de governos parceiros.

Existem várias *Implementing Agency (IA)* – agências implementadoras – dos contratos via FMS, ligadas à DSCA. Essas agências são encarregadas pelo apoio direto a cada contrato de acordo com a natureza do material ou sistema de armas que está sendo negociado. A maioria dos contratos são geridos por três principais IA: o USA Army (Exército dos EUA), a US Navy (Marinha dos EUA) e o US Air Force (Força Aérea dos EUA).

Dentro do contexto de suporte à assistência em segurança, o Exército dos EUA criou o *United States Army Assistance Security Command*⁶ – USASAC, no ano de 1965. O USASAC é um comando subordinado ao *Army Material Command* – AMC (órgão que corresponde ao Comando Logístico do EB) e que tem como missão desenvolver e gerir as ações de apoio em segurança. O principal foco do USASAC é o suporte ao FMS, com a finalidade de aumentar a capacidade militar dos países-parceiros, apoiar as estratégias dos Comandos Regionais Americanos e reforçar parcerias globais. O USASAC é o órgão de execução do programa FMS do US Army.

A estrutura desse órgão prevê, para cada país, pelo menos, 01 (um) *Country Program Manager (CPM)* – agente do USASAC responsável pelo gerenciamento administrativo dos contratos – e 01 (um) *Country Case Manager (CCM)* – agente do USASAC responsável pelo gerenciamento logístico dos contratos. Os CPM e os CCM, normalmente, atendem a mais de um país. Ambos trabalham em coordenação com o *Security Assistance Liaison Officer (SALO)* – oficial de ligação do país comprador, lotado nos EUA, que faz a interface entre o país e o programa.

O CPM é responsável por todos os aspectos relacionados aos contratos sendo, portanto, o ponto de contato entre todos os órgãos e Agências Implementadoras envolvidas no contrato e o SALO. Ele implementa, executa e controla todos os aspectos relativos às fases pré-contratual, contratual e pós-

5 Disponível em https://youtu.be/hIAghDI_fJ0?t=185

6 Comando de Assistência à Segurança do Exército dos Estados Unidos da América

contratual atuando como o representante do país comprador junto ao governo americano.

Por sua vez, o CCM é responsável pelo suporte logístico, ou seja, é o ponto de ligação entre o país comprador e o sistema logístico do FMS. Ele é responsável por todas as demandas logísticas dos contratos, principalmente, quando da aquisição de material dos estoques governamentais. O CCM controla a preparação de kits de manutenção e o envio de peças, de conjuntos sobressalentes, de publicações, bem como execução de serviços de reparo solicitados pelo comprador.

O ELEB/CEBW funciona em um escritório localizado no Redstone Arsenal, na cidade de Huntsville, no estado do Alabama, nos Estados Unidos da América. A escolha do local se deu em função do Quartel General (QG) do USASAC estar localizado nesse Arsenal. Atualmente, o EB conta com um Oficial de Ligação (OLig), Oficial Superior, que chefia a Seção de Contratos FMS. A missão desse O Lig é intermediar os interesses dos ODS junto ao USASAC. Basicamente, esse oficial trabalha com prospecção de oportunidades, abertura de novos contratos e acompanhamento de contratos existentes.

O ELEB funciona desde o ano de 2013 e conta hoje com mais de 8 (oito) anos de expertise acumulada pelos oficiais de ligação que já desempenharam a função de SALO, fato esse que vem contribuindo positivamente para o sucesso das aquisições do EB junto ao programa.

Além desses, existe a *Security Cooperation Organization (SCO)* – que é a equipe do DoD, lotada nas embaixadas americanas, com a responsabilidade de realizar a interface dos programas de cooperação e assistência em segurança entre os EUA e o país apoiado. O SCO atua, quando necessário, como consultor entre o CPM e o país comprador, principalmente quando o país não possui um SALO junto ao FMS. Ainda, é encarregado de ajudar na identificação das necessidades do país comprador orientando quanto à disponibilidade do material ou do sistema de armas mais adequado para atender a capacidade buscada. Além disso, deve apoiar o país comprador na busca por material disponível por intermédio do acesso às listas de reutilização, transferência e doação de materiais.

Portanto, percebe-se que o processo de aquisição via FMS está muito bem estruturado e organizado pelo governo americano, contando com pessoal especializado em quantidade e qualidades adequadas para a gestão dos contratos. Além disso, o EB também tem aumentado de modo significativo sua capacidade

técnica ampliando a utilização das oportunidades oferecidas pelo programa com eficiência.

3.3 ACESSO AO ESTOQUE DO DEPARTAMENTO DE DEFESA

Há que se considerar que todo item que precisa ser produzido requer determinado tempo para ser confeccionado, distribuído e, finalmente, utilizado pelo cliente. O intervalo entre o momento em que um processo se inicia até sua finalização é chamado de “*lead time*”, isto é, o tempo de espera entre o reconhecimento da necessidade do item até sua entrega ou utilização pelo consumidor final.

Normalmente, esse tempo de espera inclui, dentre outros fatores, a correta identificação da necessidade, o estabelecimento de critérios para a escolha, o método de avaliação desses critérios, a pesquisa de mercado, desenvolvimento de protótipos, avaliação de propostas e riscos embutidos, a contratação, a produção e, finalmente, a entrega e o uso pelo consumidor final.

Dependendo da complexidade ou da falta de padronização do item, o tempo de espera poderá ser muito maior. Considerando uma situação de crise, o “*lead time*” pode contribuir decisivamente para o sucesso ou fracasso do emprego operacional. Desse modo, abreviar o “*lead time*”, muitas vezes, será fator decisivo quando da urgência de determinado item. Além do que, muitas vezes, ao comprar-se direto do fabricante, a demora da entrega do pedido poderá não atender a demanda, dentro do tempo necessário.

Não há dúvidas de que existe o interesse da cadeia logística do DoD de movimentar itens de estoque ativando o fluxo da indústria para os depósitos e desses para o emprego pelas FA. A permanência de itens durante muito tempo no estoque pode comprometer a qualidade em função da quantidade de tempo de estocagem ou, até mesmo, das condições de estocagem, além de gerar custos. Desse modo, o DoD, também por intermédio do FMS, busca suprir, sempre que possível, os seus compradores com itens existentes na “prateleira” fazendo com que haja fluxo contínuo de movimentação do material e geração de demanda para a indústria.

O resultado é agilidade no processo de fornecimento do material uma vez que o tempo de produção passa a não ser considerado. Ao contratar-se diretamente

de empresa, há que se pensar no tempo destinado à montagem das linhas de produção, do tempo de produção do material, bem como, do tempo necessário para o transporte e entrega do mesmo.

Nesse contexto, a compra via FMS apresenta-se muito vantajosa devido à possibilidade de recebimento de itens produzidos e estocados no sistema logístico do DoD, o que poderá reduzir sensivelmente o tempo de espera pelo produto.

Portanto, quando o item requerido estiver de fácil acesso no sistema logístico do DoD e a urgência no recebimento for fator de decisão, a utilização do FMS pode ser solução bastante satisfatória.

3.4 SELEÇÃO DO FORNECEDOR

Outro ponto importante a ser apresentado, é a possibilidade de utilização do recurso contratual denominado *Sole Source* (fonte única) – isto é, caso seja do interesse do comprador, o programa aceita que o cliente faça a escolha do fabricante ou do fornecedor sem obrigatoriedade de processo licitatório. Essa possibilidade reduz significativamente o intervalo de tempo total de execução do contrato, uma vez que elimina o tempo de procura pelo fornecedor posto que já foi escolhido previamente facilitando a transação comercial.

Esse fato, em que pese eliminar o processo de competição entre as empresas capazes de atender ao pedido, é aceito pela legislação americana dentro do escopo do FMS. Não há impedimento para a parceria pré-contratual desde que a empresa escolhida opere em solo americano ou pertença a cidadãos americanos, o que significa trazer dividendos para a economia americana.

Ainda, considerando o arcabouço legal brasileiro, essa alternativa é totalmente possível e legal. Essa iniciativa é respaldada no Inciso XIV, do Artigo 24º, da Lei 8666, de 21 de Junho de 1993, que institui Normas para as Licitações e Contratos da Administração Pública. Desse modo, esse recurso é facilitador porque conjuga dois maximizadores do processo pois, ao mesmo tempo que se usa a expertise dos agentes do FMS, reduz-se o tempo de entrega, haja vista a supressão do *procurement* (licitação), reduzindo o tempo de confecção e assinatura do contrato.

Porém, há que se destacar que o comprador é o responsável pela escolha e por todas as possíveis limitações impostas em função dessa escolha. Os agentes do

programa, quando utilizado o processo licitatório, procuram empresas que possam fornecer soluções completas para atender a demanda do cliente buscando eliminar a atuação de intermediários no sistema – *brokers*. Desse modo, via de regra, a utilização do recurso precisa ser avaliada com precisão pelo cliente.

O emprego do Sole Source é um recurso que traz muita vantajosidade às contratações à medida que permite a escolha do fornecedor/fabricante mais capacitado ao mesmo tempo em que elimina o tempo de espera relacionado ao processo licitatório.

3.5 TOTAL PACKAGE APPROACH

O *Total Package Approach* (TPA) – Abordagem tipo Pacote Completo – é um conceito desenvolvido pela cultura de cooperação em segurança. O TPA visa entregar uma capacidade completa para o comprador.

O TPA significa que o comprador receberá orientações completas e integradas que permitirão o entendimento de todo o necessário para que o sistema adquirido possa ser introduzido, operado e mantido adequadamente, especialmente, nos momentos iniciais do recebimento.

O TPA inclui a sugestão dos equipamentos de suporte a serem adquiridos, peças sobressalentes necessárias, peças de reposição, treinamento nos EUA ou no país comprador, publicações, assistência técnica, munição, atualizações e suporte futuro conforme as necessidades e interesse do comprador.

Destaca-se que o TPA é um conceito amplificador da capacidade adquirida. É complementar, discutido nas fases iniciais do contrato, que pode ser adotado totalmente, parcialmente ou, até mesmo desconsiderado. Não é um item obrigatório da compra e, tampouco, está associado a qualquer espécie de garantia de qualidade. Porém, a adoção do conceito do TPA traz consigo a expertise acumulada pelos agentes que trabalham há bastante tempo com a venda desses MEM e que, em muitos casos, já foram inclusive usuários do material no campo de batalha (ex-militares).

Desse modo, o TPA é uma boa oportunidade de discutir, nos primeiros estágios de aquisição de uma capacidade, um pacote completo que consiga atender ao ciclo de vida do item que está sendo negociado evitando que, a longo prazo, haja

solução de continuidade no tocante ao fornecimento de peças de reposição e itens de manutenção.

3.6 ARTIGOS DE DEFESA EM EXCESSO

Excess Defense Articles (EDA) ou Artigos de Defesa em Excesso correspondem a MEM classificados pelo DoD como não mais necessários ou sobrando nas Forças Armadas. Esses EDA podem ser vendidos ou doados aos países-parceiros por intermédio do programa FMS.

Antes de ser oferecido a um governo estrangeiro, o item precisa ser verificado se realmente encontra-se em excesso. Para tanto, cada *MILDEP* (Departamento Militar), subordinado ao DoD, é responsável por realizar esta verificação. Isso significa checar a necessidade do material junto aos outros Departamentos Militares congêneres, às agências de defesa, aos componentes da reserva e à Guarda Nacional.

Normalmente, a aceitação do item via EDA é precedida de uma *Joint Visual Inspection (JVI)*, isto é, o comprador pode ir até o local aonde estão estocados os EDA e fazer uma verificação das condições do material e, quando há maior quantidade disponível do que a solicitada, escolher aqueles que julgar em melhores condições de conservação.

Quando o material é vendido, o preço do item varia de 5% a 50% do valor original, dependendo das condições funcionais do material. Normalmente, se o equipamento está em boas condições ou quase novo, o preço bate na casa dos 50%; por outro lado, se o equipamento precisa de reparos, o preço aproxima dos 5% do custo original.

Quando o material é doado, o comprador não está livre de pagar os preços de transporte do material e, também, os custos com a reparação do material caso seja necessário e de interesse do país receptor. Podem ser cobrados os custos de *Packing, Crating, Handling (PCH)*, ou seja, embalagem e preparação para o transporte. Poderá ser acrescido em contrato, caso seja interesse do comprador, o preço relativo ao transporte oferecido pelo FMS ou o cliente poderá utilizar-se de sistema próprio de transporte para a entrega do material.

Destaca-se que, em ambas as situações, não estão incluídos treinamento, peças e conjuntos de reposição, publicações, kits de manutenção ou atualizações do

material. Os EDA são transferidos na condição de “*as is, where is*”, que significa dizer aonde está (local) e na situação (funcionalidade) em que se encontra com relação à conservação e à operação.

Normalmente, produtos que compõem um sistema, que estão prontos para o uso, tais como aeronaves, navios, viaturas, blindados, armas, são chamados de *Major Item* (item principal). Esses materiais, via de regra, quando são categorizados como EDA, não estão em perfeitas condições de uso ou foram suplantados tecnologicamente. Sendo assim, esses EDA precisam passar por revisões, reformas e atualizações para serem utilizados na sua total capacidade. Esses custos de revitalização e adequação precisam ser levados em conta.

O Exército Brasileiro, valendo-se dessa possibilidade, já recebeu como doação, via FMS, os seguintes materiais:

Tabela 1 - Doação de MEM via FMS

Material	Especificação	Quant	Ano
M109 A5	Obuseiro Autopropulsado 155 mm	40	2013
M113 A2	Viatura Blindada de Transporte de Pessoal	12	2015
M 577 A2	Viatura Blindada Posto de Comando	34	2015
M 88 A1	Viatura Socorro	04	2015
M109 A5	Obuseiro Autopropulsado 155 mm	60	2016
M 992 A2	Viatura Remuniadora do M109A5	40	2017

Fonte: o autor

Apenas para ilustrar, cita-se como exemplo dos resultados alcançados, a substituição dos obuseiros autopropulsados M109A3 dos Grupos de Artilharia da 5ª Bda Cav Bld e da 6ª Bda Inf Bld por intermédio da transformação dos M109 doados para a versão M109A5BR.

3.7 BLANKET ORDER CASE

O *Blanket Order Case* (Contrato tipo “cobertor”) é uma modalidade contratual aonde o comprador estabelece determinada categoria de itens ou serviços específicos, sem lista ou quantidade previamente definida desses. Basicamente, o contrato define um valor que pode ser convertido, conforme as necessidades do cliente, em peças, conjuntos de reposição ou, até mesmo, treinamento.

Normalmente, são negociados via *Blanket Order Case* os seguintes itens: peças e conjuntos de reposição, ferramentas, equipamentos de teste, equipamento de construção, publicações, manuais, listas de estoques, serviços de manutenção, reparação de itens, assistência técnica, treinamento no terreno, instrução em sala de aula, material auxiliar para instrução, dentre outros.

Tipicamente, o Blanket Case é empregado para atender suporte logístico para *Major Items* (sistemas complexos) imediatamente após a compra ou ainda, dentro de um período maior (mais de dois anos) com base em definições conceituais do TPA.

A utilização de contratos do tipo “cobertor” facilita, a obtenção de sobressalentes necessários à manutenção preventiva e corretiva. Com relação à primeira, em função da existência de previsão de durabilidade de determinados itens é possível fazer agendamento do fornecimento de modo prévio. Com relação à segunda, em caso de emergências, o acesso às peças e aos conjuntos de reposição necessários para substituir itens danificados também é facilitada.

Desse modo, o fabricante e o comprador podem planejar, conjuntamente e com antecedência, as possíveis requisições evitando períodos muito longos de indisponibilidade do material por falta de sobressalentes.

Destaca-se que, atualmente, o suporte logístico de manutenção da frota dos helicópteros Black Hawks UH-60L do EB é atendida pelo contrato tipo “cobertor” BR-B-BBD.

3.8 EXCLUSIVIDADE DE VENDA PELO PROGRAMA FMS

Há uma lista de armamentos, sistemas e materiais que somente são negociados via FMS, isto é, só podem ser vendidos em contratos governo a governo. Portanto, algumas necessidades naturalmente terão que ser atendidas obrigatoriamente pelo programa, haja vista que não serão concedidas licenças de exportação a fornecedores de tais materiais no caso da opção pela compra direta.

A lista abaixo foi extraída do Manual *Security Assistance Management Manual*, editado pelo *Defense Institute of Security Cooperation Studies*.

Tabela 2. C4.3.5.2 – *FMS Only List*

<i>Select Radars: such as but not limited (Alguns tipos de radares)</i>

Select Radars: such as but not limited to AESA, Ballistic Missile Defense, and High-Frequency Phased Array Microwave (Alguns tipos de radares)

Air-to-Air Missiles (Mísseis Ar-Ar)

Attack Helicopters (Helicópteros de Ataque)

Autonomous Weapons Systems (Sistemas de Armas Autônomos)

Ballistic Missile Defense Items: Effectors; Firing Units; Software (Itens de Mísseis Balísticos de Defesa)

Special Purpose Aircraft Items (Alguns Itens específicos para Aeronaves)

Counter Improvised Explosive Device Items (Itens Anti Dispositivos Explosivos Improvisados)

Cross Domain Solutions (involving critical U.S. systems) (Soluções envolvendo mais de um domínio)

Directed Energy Weapons (Armas laser)

Fighter Aircraft (Avião de Combate)

Ground Based Air Defense Items (Itens de Defesa Aérea Terrestre)

Infrared Countermeasures (Contramedidas infravermelho)

Intelligence Libraries/Threat Data (Acesso a dados de inteligência)

LADAR/LIDAR

Man-Portable Air Defense Items (Itens de Defesa Aérea Portáteis)

Military Aerosol Delivery Systems (Disseminador de agentes via aerosol)

Missiles (Mísseis)

Mission Equipment/Systems (Equipamentos/Sistemas de suporte)

Mission Planning Systems (Sistema de Planejamento de Missões)

Missile Technology Control Regime CAT I Items (Itens do Controle Tecnológico do Regime de Mísseis)

GPS/PPS (Allowances made for certain DCS transfers remain in effect) (GPS)

Nuclear Weapons/Nuclear Propulsion (Armas nucleares e propulsão nuclear)

Select Electronic Warfare Items (Alguns itens de Guerra Eletrônica)

Select Sensor Fusion Man-Portable Night Vision Devices (Alguns sensores de fusão de equipamentos portáteis de visão noturna)

Sensor Fused Weapons (Armas de sensor de fusão)

Stand Off Weapons (Mísseis e bombas de longa distância)

Sonar (Radar marítimo)

COMSEC

Select Torpedoes (Alguns tipos de Torpedos)

Torpedo Countermeasures (Sistemas Anti-torpedos)

Anti-Ship Cruise Missile Countermeasures (Medidas contra mísseis de cruzeiro para navios)

Unmanned Aerial Systems and related components (Sistemas aéreos não tripulados e seus componentes)

Fonte: <https://www.samm.dsca.mil/chapter/chapter-4>

4 ESTUDO DE CASO

4.1 CONTRATO BR-B-UUM

A aquisição de 32 (trinta e dois) obuseiros M109A5 pelo Exército Brasileiro junto ao programa FMS pode ser citado como referencial de sucesso no relacionamento Brasil – Estados Unidos no campo da cooperação militar.

Fig 1 - VBCOAP M109 A5BR



Fonte : <http://www.defesanet.com.br/terrestre/noticia/25965/Modernizacao-da-Artilharia-com-novo-obuseiro-M109-A5%2B-BR/>

O EB possuía dois modelos de obuseiros autopropulsados: o M108 e o M109 A3. O M108, de calibre 105 mm, fabricado no ano de 1960, conta com 72 unidades distribuídas no país; por sua vez, o M109 A3, calibre 155 mm, fabricado no ano de 1963, conta com 27 unidades. Ambos obuseiros encontram-se bastante desgastados e defasados tecnologicamente e não atendem mais as demandas impostas pelo combate atual.

Após a decisão de modernizar a artilharia autopropulsada das brigadas blindadas do EB, optou-se por adquirir novos obuseiros em vez de desenvolvê-los junto à indústria nacional. Optou-se, ainda, modernizar por intermédio da evolução na mesma linha do antigo material, substituindo-se por obuseiro mais moderno e adequado às novas exigências do campo de batalha.

Nesse diapasão, foi adotado o M109A5 como substituto dos obuseiros autopropulsados do inventário nacional e, a partir do ano de 2013, as negociações foram entabuladas via FMS. Por intermédio do programa, naquele ano, foram doados, pelo governo americano, 40 (quarenta) obuseiros autopropulsados 155 mm M109A5⁷.

As peças de artilharia se encontravam num depósito de material – *Maine Military Authority* – na cidade de Limestone, no estado do Maine. Uma equipe de oficiais do EB, capitaneada pela D Mat/COLOG escolheu os 40 (quarenta) obuseiros em melhores condições. Já em 2014, as Viaturas Blindadas de Combate Obuseiro Autopropulsado (VBCOAP) ficaram disponíveis para o prosseguimento das ações.

O próximo passo foi a assinatura de um contrato – BR-B-UUM – de revitalização e modernização de 32 (trinta e dois) M109A5, o que significava o retorno ao estado de novo, o recebimento de equipamentos eletrônicos de navegação e direção de tiro, sendo a versão contratada denominada de M109 A5BR.

Essa versão incluiu radar de medição de velocidade inicial, equipamentos de navegação inercial (INS) e GPS. Tal fato contribuiu para a automação de grande parte dos procedimentos de tiro, bem como a integração com cartas digitais permitindo que os grupos dotados com o novo obuseiro possam realizar tiros mais precisos e rápidos evitando danos colaterais e fogos de contrabateria, reduzindo em 80% o tempo entre o recebimento da ordem e o tiro propriamente dito.

Em outras palavras, o novo obuseiro pode disparar, entrando e saindo da posição, em cerca de 02 (dois) minutos, o que aumenta sobremaneira a capacidade de sobreviver aos fogos de contrabateria. Além disso, em virtude da adoção do tubo M284, o obuseiro tem alcance máximo de 23,5 km, podendo chegar até 30 km com munição assistida. Isso é uma diferença significativa em relação ao M109 A3 que, mesmo com munição assistida, tem alcance máximo de 24 km. A VBCOAP M109

7 Contrato FMS BR-B-IAD no ano de 2013

A5BR possui cerca de 27 toneladas e velocidade máxima de 55 quilômetros por hora em estrada .

Cabe destacar que para o emprego como artilharia orgânica das brigadas blindadas (5ª Bda C Bld e a 6ª Bda Inf Bld), adotou-se a organização quaternária (04 Bia O a 04 Peças, por GAC), o que proporciona apoio de fogo mais adequado em função do maior alcance e poder de fogo do calibre 155 mm. Isso balizou a opção da modernização de 32 (trinta e duas) unidades, sendo 16 (dezesesseis) para cada grupo.

Os obuseiros foram entregues para a empresa BAE Systems para que fosse realizada a transformação para a versão M109A5BR. A empresa foi escolhida pelo fato de ser desenvolvedora da linha de obuseiros M109 e, portanto, a mais qualificada para concretizar projeto de tal envergadura.

O trabalho de revitalização foi realizado nas instalações da sede da empresa, na cidade de York, no estado da Pensilvânia, em solo americano, durante os anos de 2016 a 2018. Também, durante esses dois anos, foi instalada uma Comissão de Fiscalização de Material e de Manutenção (COMFIMA), na fábrica da BAE Systems, composta por integrantes do EB. A comissão foi encarregada de acompanhar os trabalhos, de adquirir expertise relativas à linha de montagem, bem como conhecimentos relativos à manutenção preventiva e corretiva.

No contrato assinado, além da reforma e da atualização dos obuseiros, foram acordados o fornecimento de peças de reposição e treinamento para as guarnições, apoio para a condução do teste de fogo para consolidar o recebimento, bem como garantia por até 12 (doze) meses após a última entrega.

No mês de novembro de 2019, foi realizado o primeiro tiro real do novo obuseiro M109 A5BR, no Campo de Instrução de Santa Maria. A atividade foi conduzida pelo 3º Grupo de Artilharia de Campanha Autopropulsado, Regimento Mallet (3º GAC AP) e apoiada pelo Parque Regional de Manutenção (Pq R Mnt/3) e por integrantes da empresa BAE Systems responsável pela adequação e a avaliação técnica do funcionamento dos novos obuseiros do Exército Brasileiro.

Finalmente, em cerca de 06 (seis) anos, os obuseiros foram entregues ao Comando Militar do Sul (CMS) em dezembro de 2019, coroando o trabalho desenvolvido junto ao programa.

4.2 CONTRATO BR-B-UUG E BR-B-UUN

Em 2010, o EB decidiu modernizar e potencializar 150 (cento e cinquenta) VBTP M113A0. Optou-se por fazer essa modernização no Parque Regional de Manutenção 5 (PqRMnt/5) da 5ª Região Militar, na cidade de Curitiba, no estado do Paraná.

Fig 2 – Linha de Produção do PqRMnt/5



Fonte: <https://www.forte.jor.br/2015/12/09/parque-regional-de-manutencao5-conclui-modernizacao-do-primeiro-lote-de-m113br/>

Para tanto, foi assinado o contrato BR-B-UUG, via FMS, que tinha por objeto a modernização da VBTP M113 distribuídas pela Força Terrestre. O contrato, em linhas gerais, previa a compra de 150 (cento e cinquenta) Kits de conversão, peças de reposição e sobressalentes, assistência técnica, equipamento e ferramental para adequar as instalações da linha de montagem no Pq R Mnt/5, tudo para a conversão do M113A0 para a versão M113A2MK1.

O contrato foi estabelecido de modo a fazer uma transferência de capacidades técnicas visando a realização do trabalho de modernização inteiramente no Brasil. Técnicos da empresa BAE Systems (empresa contratada) foram alocados no PqRMnt/5 e assessoraram a montagem da linha de produção e no treinamento dos operadores da linha de montagem do carro.

A VBTP é desmontada totalmente e somente o casco do M113A0 entra na linha de produção. Durante o processo, o carro recebe uma pintura nova, motor mais

potente, transmissão moderna, lagartas e suspensão mais robusta, permitindo maior velocidade, melhor manobrabilidade e mais estabilidade. Além disso, há prorrogação da vida útil do veículo por cerca de três décadas.

A modernização dotou a nova versão com potência adicional para poder acompanhar em melhores condições os deslocamentos dos Carros de Combate (CC) Leopard 1A5 lotados nas Brigadas Blindadas. A versão existente no país, M113A0, já não tinha mais potência e manobrabilidade para acompanhar o CC, em estradas ou através campo.

No ano de 2012, iniciaram-se os trabalhos na linha de produção e, no ano de 2014, o PqRMnt/5 já havia finalizado a modernização da 100ª unidade do M113A2Mk1. No pico da produção, foram revitalizados cerca de 80 (oitenta) unidades ao ano.

Fruto do sucesso alcançado pelo projeto, no ano de 2015, foi assinado novo contrato, agora o BR-B-UUN, com as mesmas condições do anterior porém adquirindo material para a modernização de mais 236 (duzentas e trinta e seis) unidades.

Finalmente, no primeiro semestre de 2020, as últimas unidades foram entregues, totalizando 386 (trezentos e oitenta e seis) VBTP M113A2MK1 modernizadas e redistribuídas ao Exército Brasileiro.

Fig 3 - Parque Regional de Manutenção/5 – Casco do M113A0



Fonte: CCOMSEX

5 CONCLUSÃO

Como conclusão pode-se inferir, que o programa FMS tem contribuído de maneira muito positiva para a obtenção de novas capacidades e para a manutenção de capacidades já existentes do Exército Brasileiro.

No caso da VBCOAP M109A5BR, houve a modernização do obuseiro das brigadas blindadas contribuindo para atingimento de Capacidades Operativas (CO) tais como Prontidão, Ação Terrestre, Apoio de Fogo e Proteção Física.

Com relação à adaptação da VBTP M113A2Mk1, foram incorporadas várias melhorias nos sistemas da viatura, contribuindo para as CO tais como Prontidão, Ação Terrestre, Manobra Tática e Proteção Integrada.

Há que se considerar, ainda, que houve considerável salto tecnológico para a Artilharia, trazendo o apoio de fogo das 5ª Bda C Bld e da 6ª Bda Inf Bld para patamar mais alto de operacionalidade, fruto do maior alcance do tiro, rapidez na execução e saída da posição, resultando em maior capacidade de resposta e sobrevivência no campo de batalha.

Quanto ao M113 A2MK1, não resta dúvidas que houve ganho de capacidade técnica e tecnológica quando da execução da modernização em solo nacional, adquirindo-se expertise e potencial para expandir linhas de produção similares em outros Parques Regionais de Manutenção na medida em que se fizer necessário.

Além disso, a adaptação do M113 propiciou sobrevivida de mais três décadas, pelo menos, em uma VTBP consagrada com produção mundial de mais de 80,000 unidades. Soma-se a isso, a atualização mecânica que possibilitou a melhoria da capacidade de atuação conjunta do binômio CC - Fzo Bld, fruto de maior velocidade, potência do motor e manobrabilidade do M113A2MK1.

Em ambos os exemplos citados, as vantagens oferecidas pelo programa foram bastante aproveitadas. Ressalta-se o recebimento de viaturas blindadas como doação, a escolha da empresa parceira pelo recurso do *Sole Source*, a adoção do TPA na aquisição das VBCOAP M109A5BR, a utilização de ampla estrutura de suporte à contratação, dentre outros.

As vantagens oferecidas pelo programa precisam ser aproveitadas pelo EB. Destaca-se que, além da segurança contratual propiciada pelo programa, a possibilidade de doação de MEM tem facilitado sobremaneira o preenchimento de

lacunas de capacidades que, a curto e médio prazo, são impossíveis de serem alcançados pela indústria nacional.

Finalmente, há outras possibilidades de preenchimento dessas lacunas de capacidades do Exército Brasileiro junto ao programa FMS. É necessário que os decisores dos ODS tem conhecimento a respeito da ferramenta e pensem no FMS como possível parte da solução.

REFERÊNCIAS

BRASIL, Exército Brasileiro. **Portaria nº 131-EME, de 22 de Junho de 2015. Aprova a Diretriz de Implantação do Projeto Viatura Blindada de Combate Obus Autopropulsada (VBCOAP) M109 A5+ BR.** Brasília, DF, 2015.

_____, _____. **Portaria nº 125-EME, de 31 de Julho de 2018. Aprova a Diretriz de Recebimento das Viaturas Blindadas de Combate Obus Autopropulsadas (VBCOAP) M109 A5 (EB20-D-04.001).** Brasília, DF, 2018.

_____, Ministério da Defesa. **Estratégia Nacional de Defesa.** Brasília, DF, 2012.

_____, _____. **Livro Branco da Defesa Nacional.** Brasília, DF, 2012.

_____, _____. **Política Nacional de Defesa.** Brasília, DF, 2012.

_____, Presidência da República. **Constituição da República Federativa do Brasil.** Brasília, DF, 1988. disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/Constituicao.htm> Acesso em: 15 Mai. 2020.

_____, _____. **Lei Nr 8666, de 21 de junho de 1993.** Brasília, DF, 1993. disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L8666cons.htm> Acesso em: 25 Jun. 2020.

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA, Department of Defense. **The Greenbook: The Management of Security Cooperation.** Defense Institute of Security Cooperation Studies. Edition 39, 2019.

_____, _____. **Security Assistance Management Manual.** Defense Institute of Security Cooperation Studies, 2020. Disponível em: <<https://www.samm.dsca.mil/>> Acesso em: 15 Mar. 2020.

_____, _____. **Foreign Customer Guide.** Defense Institute of Security Cooperation Studies, 2014. Disponível em: <<https://www.dsca.mil/foreign-customer-guide>> Acesso em: 15 Mar. 2020.

_____, Department of the Army. **Ata da Inspeção Visual Conjunta para M992A2.** United States Army TACOM Life Cycle Management Command, 2015.

_____, _____. **Ata da Inspeção Visual Conjunta para M109A5.** United States Army TACOM Life Cycle Management Command, 2016.

_____, _____. **Foreign Military Sales Contrato BR-B-BAG.** United States Security Assistance Command, 2009.

_____, _____. **Foreign Military Sales Contrato BR-B-BBD.** United States Security Assistance Command, 2013.

_____,_____. **Foreign Military Sales Contrato BR-B-IAD.** United States Security Assistance Command, 2013.

_____,_____. **Foreign Military Sales Contrato BR-B-IAJ.** United States Security Assistance Command, 2015.

_____,_____. **Foreign Military Sales Contrato BR-B-UUG.** United States Security Assistance Command, 2010.

_____,_____. **Foreign Military Sales Contrato BR-B-UUM.** United States Security Assistance Command, 2014.

_____,_____. **Foreign Military Sales Contrato BR-B-UUN.** United States Security Assistance Command, 2014.

GLOSSÁRIO DE TERMOS

Army Material Command (AMC) – Comando de Material do Exército (equivalente ao Comando Logístico do EB).

Blanket Order Case – contrato onde é pago um valor a ser entregue em itens, peças, material e ou serviços a posteriori conforme as necessidades do cliente.

Broker – É uma pessoa ou empresa que atua como intermediário entre compradores e vendedores. Atua fazendo a ligação entre as duas pontas da linha, recebendo comissões caso a venda aconteça.

Country Case Manager (CCM) – agente do governo americano responsável pela logística contratual.

Country Program Manager (CPM) – agente do governo americano responsável pelo estabelecimento dos contratos.

Defense Security Cooperation Agency (DSCA) – Agência de Defesa para Cooperação e Segurança.

Department of Defense (DoD) – Departamento de Defesa – Corresponde ao Ministério da Defesa no Brasil.

Direct Comercial Sales (DCS) – Compra realizadas pelo país interessado diretamente de fornecedores ou produtores regulada pela legislação americana, mas sem suporte direto do governo americano.

Escritório de Ligação do Exército Brasileiro (ELEB) - Escritório subordinado à CEBW, localizado no Redstone Arsenal, na cidade de Huntsville, no estado do Alabama, nos Estados Unidos da América. O ELEB intermedia os interesses dos ODS junto ao USASAC, atuando na prospecção de oportunidades, abertura de novos contratos e acompanhamento de contratos existentes.

Excess Defense Articles – Artigos de Defesa em Excesso – Itens de emprego militar, identificados como sobressalentes pelo DoD.

Foreign Military Sales (FMS) – Programa governamental de vendas de material militar a governos parceiros dos EUA. Regulado pelo DoD.

Joint Visual Inspection (JVI) – Inspeção Visual para a escolha de MEM ofertados como EDA.

Implementing Agency (IA) – Agências Implementadoras encarregadas do suporte às vendas do FMS.

Major Item – São itens ou combinação de itens e materiais que já estão prontos para o uso final, tais como: aeronaves, navios, carros de combate, sistemas de armas, etc.

MILDEP (Departamento Militar) – Estrutura do Departamento de Defesa responsável pelas questões de recursos humanos, pessoal, reserva, instalações, gestão financeira, ambientais, sistemas de armas, aquisição de equipamentos, comunicações relacionadas às Forças Armadas americanas. Há um para cada Força Armada.

Packing, Crating, Handling (PC&H) – processo de preparação, embalagem e manuseio para o transporte do item até o local determinado pelo comprador.

Procurement - Compras governamentais, também chamadas de licitações públicas ou aquisições públicas, são aquisições de bens e serviços em nome de uma autoridade pública, como uma agência governamental.

Security Assistance Liaison Officer (SALO) – agente oficial de ligação do país comprador, normalmente lotado nos EUA, que faz a interface entre o país comprador e o programa.

Security Cooperation Organization (SCO) – Equipe das Forças Armadas Americanas, lotado na embaixada americana em Brasília, que contribui no processo de aquisição via FMS ou DCS.

United States Army Assistance Security Command (USASAC) – Comando do Exército dos Estados Unidos para Assistência em Segurança.

US Air Force – Força Aérea dos Estados Unidos da América.

US Army – Exército dos Estados Unidos da América.

US Navy – Marinha dos Estados Unidos da América.