

As negociações internacionais do Brasil em cooperação militar contemporâneas: o caso aeronáutico com a França

Brazilian international negotiations in military contemporary technical cooperation: the aeronautical case with France

Mayara Drummond Borges*

Kleber Carlos Ribeiro Pinto**

Boletim Meridiano 47 vol. 14, n. 136, mar.-abr. 2013 [p. 25 a 32]

1. Introdução

As mudanças tecnológicas contemporâneas contribuíram para que o mundo caminhasse para um processo de interdependência, a globalização. Segundo Martínez, Salas e Márquez (1997 in ABÍLIO, 2007, p.1), a globalização é uma nova fase do desenvolvimento capitalista, baseada na ausência de regularização do mercado, de processos trabalhistas e das forças de trabalho, de privatizações fundamentadas nas inovações tecnológicas voltadas para a utilização da microeletrônica, robótica, automação, tecnologia da informação, biotecnologia e biogenética. Santos (online) entende que “a globalização pretende ser homogeneizadora, como presença obrigatória em todos os continentes e lugares”.

As negociações internacionais se acentuam para gerar uma cooperação tecnológica entre os países, visando diminuir as desigualdades internacionais através da disseminação do conhecimento e das tecnologias. De acordo com Soares (1994), a evolução do cenário global mostra que as relações internacionais eram anteriormente voltadas para a manutenção do *status quo* e passaram a deslumbrar na cooperação internacional a manutenção da paz e segurança internacionais. Diretamente associadas ao nível de desenvolvimento socioeconômico dos Estados, a segurança e a paz passaram a ser uma preocupação das políticas internacionais. O que antes era tratado como ajuda dos países avançados para os em desenvolvimento adquiriu uma nova forma a partir da década de 1960 com a então denominada cooperação técnica internacional (CTI).

Neste texto serão abordadas as negociações internacionais Brasil-França em tecnologias avançadas no setor aeronáutico militar. O assunto encontra-se na pauta contemporânea das negociações entre os dois países e tem despertado o interesse de estudiosos das relações internacionais. É apresentada uma análise do caso a partir das abordagens teóricas da negociação e da cooperação técnica internacional.

2. Negociações Internacionais

As negociações internacionais podem ser entendidas como processos de interação verbal no qual existe um interesse comum e busca-se conquistar os objetivos de ambas as partes envolvidas no cenário internacional. Embora

* Graduada em Relações Internacionais pela Universidade Federal de Uberlândia – UFU (mayara@ri.ufu.br).

** Professor adjunto da Faculdade de Gestão e Negócios da Universidade Federal de Uberlândia – UFU (kleber@ufu.br).

haja o interesse comum, a negociação internacional (NI) é motivada pela ocorrência de um conflito ou discordância. Dessa forma, a NI é o instrumento adequado para solucionar essa divergência, chegar a um acordo, estreitar as relações e/ou os laços existentes, ou ainda, melhor ajustar os interesses.

Um breve histórico sobre as negociações bilaterais entre Brasil e França mostra que através delas os países chegaram a vários acordos e estreitaram as relações, conforme aponta o Plano de Ação para Parceria Estratégica de 2008 (MRE, 2008).

As negociações podem ser: econômicas, comerciais, trabalhistas, políticas, diplomáticas ou administrativas e podem negociar tanto bens como serviços ou ideias. As negociações internacionais aqui analisadas são do tipo diplomáticas, realizadas entre o governo brasileiro e o francês, e dizem respeito à defesa. O processo de negociação, ora é desenvolvido pelos ministros de relações exteriores e da defesa, ora pelos presidentes dos países.

Zajdsznajder (1988) defende que para ocorrer uma negociação entre múltiplos interessados é preciso que haja a princípio, uma interação coletiva, entre pessoas. Esse autor diferencia negociação de negociação coletiva, de modo que na primeira, os membros envolvidos atuam como pessoas, na segunda, como indivíduos anônimos.

Na Teoria de Negociações Internacionais (TNI) existem três modelos interpretativos de negociações. São eles: processo decisório, solução de problemas e jogo. No primeiro, o participante possui um conjunto de alternativas antes da negociação e procura persuadir o oponente a aceitar alguma das suas propostas, enquanto no segundo os participantes constroem as alternativas ao longo do processo de negociação e no terceiro, as ações são conduzidas pela competição.

As negociações podem ser classificadas em distributivas, integrativas ou intermediárias. Quando distributivas, os recursos envolvidos são fixos de modo que quanto mais uma parte ganha, mais a outra perde. Opostamente, na negociação integrativa os recursos não são fixos e as partes buscam incrementá-los de maneira contributiva e participativa. Nesse tipo, o acordo é o processo natural, pois quanto mais uma parte contribui com a outra, maiores são os ganhos.

O caso aqui analisado pode ser interpretado como uma negociação integrativa, pois se trata cooperação, em que ambas as partes saem ganhando à medida que uma contribui com a outra.

2.1 O Processo de Negociações

Segundo as abordagens teóricas de Negociação, a existência de negociações anteriores e as habilidades dos negociadores influenciam o processo de negociação. O Brasil e a França possuem uma relação antiga. A intensificação no número de acordos bilaterais dos últimos anos levou à assinatura de um Plano de Ação para Parceria Estratégica em dezembro de 2008 (MRE, 2008). Assim, a ideia base desse Plano é a dos países agirem como parceiros, trabalharem juntos, buscarem sucessivos acordos através das negociações.

Ademais, esse processo submete os envolvidos a vários sentimentos como pressões e tensões que podem, por sua vez, influenciarem as ações, precipitando-as ou não. Também, submete a um teste subjetivo no qual um negociador apresenta preferências e percepções em relação ao outro.

A estrutura da negociação é formada através dos resultados das relações de interação e das características das partes. É preciso fazer um cruzamento entre a necessidade de um e a possibilidade do outro e dos limites que norteiam o processo de negociação, levantando uma relação entre o máximo a ceder e o mínimo a aceitar ou até que ponto uma necessidade obriga a aceitação da proposta do outro. É necessário estabelecer, também, a disponibilidade de recursos que permite melhorar a proposta para a outra parte. Os levantamentos iniciais podem ser alterados conforme vai ocorrendo a negociação, por isso, é preciso ter em mente o máximo e o mínimo disposto a ceder e aceitar, respectivamente.

Um bom exemplo é o caso da negociação da compra de caças pelo Brasil. A Força Aérea do Brasil – FAB –

visa adquirir 36 aviões de combate multiuso em substituição aos equipamentos hoje utilizados, quais sejam 12 Mirage-2000, 59 F-5 e 40 AMX. Para tal compra, três países estão disputando como fornecedores: França, EUA e Suécia. A França disputa com o modelo Rafale F3 da Dassault, os estadunidenses com o modelo da Boeing: Super Hornet F/A-18 e os suecos com o Gripen NG, da Saab (SILVA, online).

A França firmou vários acordos de defesa nas últimas décadas com o Brasil, o que a favorece nesse processo de negociação em relação aos demais fornecedores. Essa negociação já vem se prolongando durante alguns anos e enquanto isso as ofertas dos possíveis vendedores vão sendo melhoradas. Segundo o jornal O Globo (ONOFRE, 2012), o Ministro da Defesa francês, Jean-Yves Le Drian, afirmou na primeira semana de novembro de 2012 que caso o Brasil compre seus caças, a França transferirá toda a sua tecnologia.

A princípio cada negociador estabelece suas hipóteses em relação ao outro considerando o máximo possível a ser obtido e aceito. Durante o processo em si, cada um busca do outro que modifique suas aspirações.

O governo brasileiro tinha a expectativa de que a França poderia melhorar sua proposta e fez com que isso ocorresse ao longo das negociações da compra dos caças.

Na negociação, quanto mais próximos forem, a proposta do risco, mais ela tende ao insucesso do acordo. Além disso, outros fatos marcantes podem contribuir para as negociações, por exemplo, uma crise econômica e a ocorrência de desastres naturais, tais como furacões e terremotos.

Antes de uma negociação é preciso levantar dados, buscar informações quanto ao mercado, às partes envolvidas, à credibilidade das mesmas, à quantidade de recursos disponíveis, à estabilidade racional e emocional dos negociadores. Os negociadores devem estabelecer os itens a serem omitidos ou expostos, avaliar as informações preliminares e complementares, as quais devem ser continuamente buscadas durante todo o processo de negociação para então se estabelecer o uso e a dimensão do poder de barganha.

Os níveis emocionais e afetivos influenciam as negociações. Uma negociação pode ser colocada em risco quando ocorrem comportamentos agressivos ou defensivos assim como expectativas equivocadas podem gerar decepções e afastamentos. Por isso, é importante o comportamento, a compreensão e a percepção do ser humano. A demonstração de confiança é peça chave neste processo. O contrário: desconfiança, insegurança e falsidade impossibilitam imediatamente a ocorrência do processo.

2.2 Estratégia

Uma estratégia de negociação é formada para estabelecer o caminho a ser desempenhado durante tal processo. Segundo Zajdsznajder (1988), o poder de barganha, a busca e o uso das informações, bem como a clareza das questões a serem tratadas, são as bases para a definição da estratégia da negociação. Duas preocupações devem ser tomadas pelo negociador ao estabelecer uma estratégia: 1) indagar se a leitura das correlações de forças realizada pelo outro negociador está correta e 2) estimar a estratégia do outro.

Na estratégia, portanto, deve-se definir a ordem das questões a tratar; os aspectos principais e secundários do objeto, o limite máximo e o mínimo; os pontos fracos e fortes das partes, inclusive os próprios; analisar a flexibilidade dos aspectos; determinar o tempo de validade; delinear propostas iniciais e posteriores e o poder de barganha de cada envolvido, pensar e prever alternativas de ações dos demais e as respectivas reações.

Outra forma de análise de uma estratégia é sob o levantamento de pontos: fracos, fortes, de fácil/difícil penetração, resguardados e livres. Os pontos fortes dizem respeito aos aspectos de confluência entre os negociadores para a busca de um acordo, enquanto os fracos são os itens que apresentam falhas. Os pontos de fácil/difícil penetração dizem respeito os frágeis e robustos respectivamente, sendo que os primeiros devem ser esquecidos. Quanto aos pontos resguardados, como o próprio nome já diz, são os itens que devem ser guardados para caso haja a necessidade durante o processo. Por fim, os pontos livres são aqueles que não possuem importância crucial.

3. Cooperação Técnica Internacional (CTI)

3.1 Cooperação ou Assistência?

Frequentemente os termos assistência e cooperação são usados erroneamente como sinônimos. Soares (1994) faz uso do Dicionário Francês “*Dictionnaire de la terminologie du droit international*” (1960) para definir os termos:

“*Assistência Técnica* – Expressão empregada para designar a ajuda fornecida, sob a égide da ONU, pelos Estados com estrutura econômica adiantada aos países insuficientemente desenvolvidos, a fim de colocar à disposição destes os meios técnicos que lhes fazem falta para promover suas economias” (p.169);

“*Cooperação* – A ação de trabalhar conjuntamente com outros... Na expressão cooperação internacional, esse termo visa, em geral, à ação coordenada de dois ou mais Estados, com vistas a atingir resultados por eles julgados desejáveis” (p.169)

Até a década de 1960 havia uma ideia de ajuda e assistência dos países desenvolvidos para os subdesenvolvidos seja em termos de recursos, conhecimento ou tecnologia. Soares (1994) ressaltada a criação de um direito ao desenvolvimento, isto é, o desenvolvimento passa a ser um direito dos Estados não industrializados. E a cooperação, portanto, um dever por partes dos já industrializados segundo os preceitos da Carta da ONU.

De acordo com a Associação Brasileira de Cooperação (ABC):

“uma ação de Cooperação Técnica Internacional (CTI) pode ser caracterizada como uma intervenção temporária destinada a promover mudanças qualitativas e/ou estruturais em um dado contexto socioeconômico seja para sanar e/ou minimizar problemas específicos identificados naquele âmbito, seja para explorar oportunidades e novos paradigmas de desenvolvimento”. ABC (2005, p.05)

Infere-se, portanto, que os objetivos da CTI são acessos a: tecnologias, experiências, conhecimento e capacitação disponíveis no exterior para alcançar o desenvolvimento dos países.

Uma CTI pode ser bilateral ou multilateral, isto é, entre instituições de dois países ou entre instituição nacional e um organismo internacional. As atividades de uma Cooperação Internacional são:

“Mesclar experiências externas com conhecimento disponíveis no próprio país, gerando um produto novo; Acessar experiências bem-sucedidas localizadas em outros países (via ações bilaterais ou por redes de informação/conhecimento);

Financiar projetos de caráter inovador, para a geração e disseminação de conhecimento e de boas práticas e; Capacitar instituições nacionais públicas e da sociedade civil para o planejamento e execução de programas de desenvolvimento” (ABC, 2005, p.08).

3.2 CTI como Instrumento Desenvolvimentista

A Comissão Econômica Para América Latina e o Caribe (CEPAL) é uma das cinco comissões regionais criadas pela ONU (Organização das Nações Unidas) em 1948 para estudar o desenvolvimento econômico da região. Um estudo realizado por esta comissão na época defendeu a construção da cooperação para o desenvolvimento. A CTI passou a ser a nova tendência e a adotada para o Brasil que buscava o pleno desenvolvimento nacional.

Desde então, segundo Cervo (1994), os anos 1960 e nos trinta anos seguido o governo brasileiro acreditou que o desenvolvimento nacional seria promovido através da CTI. A idéia básica era a de que se deveria focar no crescimento econômico, e o social seria uma consequência.

A CTI leva à redução das disparidades entre os Estados. Por isso, os Estados em desenvolvimento utilizam a cooperação para sanarem suas necessidades e diminuïrem assimetrias.

No cenário internacional, há uma ênfase no controle sobre o mercado de alta tecnologia. Os países desenvolvidos restringem os em desenvolvimento através da proteção da propriedade intelectual. A cooperação internacional é que pode resolver o impasse. Através deste mecanismo se busca o acesso à informação e ao conhecimento.

O Brasil e a França ao definirem um acordo de cooperação técnica, permitem que a França como país desenvolvido forneça tecnologia, conhecimento e capacitação para o Brasil, país que por não ser detentor de tecnologia de ponta no setor específico, hoje se encontra em desvantagem no cenário internacional. A cooperação é benéfica para ambos à medida que possibilita aos países em desenvolvimento o compartilhamento dos custos, das experiências e dos conhecimentos sobre tecnologias.

4. Cooperação Tecnológica militar Brasil-França

A cooperação técnica é amparada por acordos básicos entre as partes. Os acordos de CTI entre o Brasil e França iniciaram em 1967, com o Acordo de Cooperação Técnica e Científica. Trinta anos depois, 1997, foi feito um novo acordo base denominado Acordo Quadro de Cooperação. Esses acordos constituem a base legal dessa cooperação bilateral. (MRE, 2010b.)

O continente europeu apresenta proeminência nas áreas de ciência, tecnologia e inovações. No que tange à área aeronáutica militar, os acordos se intensificaram após o fim da Guerra-Fria. O Governo Lula da Silva buscou, pois, em sua política externa dar prioridade aos acordos de cooperação na região assim como intensificar os acordos de transferências tecnológicas que estavam sendo bem sucedidos, que era o caso da parceria com a França no setor de defesa, como mostra abaixo a tabela de atos bilaterais entre os dois países. (MRE, 2010a.)

Atos Bilaterais entre Brasil-França no setor aeronáutico militar

1967	Acordo de Cooperação Técnica e Científica
1989	Ajuste Complementar ao Acordo de Cooperação Técnica e Científica nos Setores Aeronáutico e Espacial.
1997	Acordo Quadro de Cooperação
2001	Memorando de Entendimento sobre Cooperação Científica e Tecnológica em áreas Prioritárias.
2005	Acordo para Cooperação na Área da Aeronáutica Militar
2005	Protocolo de Intensões Referente à Cooperação na Área das Tecnologias Avançadas e de suas Aplicações
2005	Acordo Relativo à Cooperação no Domínio da Defesa e ao Estatuto de suas Forças
2008	Parceria Estratégica entre a República Federativa do Brasil e a República Francesa
2008	Acordo na Area de Submarinos

Fonte Ministério das Relações Exteriores. Disponível em: <<http://www.itamaraty.gov.br/temas/temas-politicos-e-relacoes-bilaterais/europa/franca/pdf>>.

Em termos de cooperação técnica na área aeronáutica militar os acordos iniciais datam de 2005. Desde 2003 o governo brasileiro do Presidente Lula da Silva já anunciava a possibilidade de um acordo de cooperação com o governo francês de Chirac. A concretização ocorreu dois anos depois, em 15 de julho 2005 em Paris, com a assinatura do Acordo para Cooperação na área da Aeronáutica Militar, que só entrou em vigor em 21 de setembro de 2006 tendo como objeto:

- “a) trocar experiências e informações técnicas e operacionais relativas a programas da aeronáutica militar, a equipamentos e a tecnologias, bem como suas aplicações operacionais;
 - b) promover a participação em treinamentos e exercícios militares conjuntos; e
 - c) identificar possibilidades de fornecimento de aeronaves, equipamentos, armamentos e serviços.”
- (PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA: CASA CIVIL, 2006, online)

Igualmente na mesma data foram assinados os acordos relativos ao fornecimento de materiais e serviços no âmbito aeronáutico militar e de cooperação de tecnologias avançadas. Como afirma a teoria de negociações internacionais, as negociações buscam manter seus parceiros, três anos após, em 2008, foi firmado o Plano de Ação para Parcerias Estratégicas, o qual firma uma preferência pela parceria Brasil-França.

Ainda em 2008 foi acordado o desenvolvimento e construção de submarinos convencionais e de propulsão nuclear. Esses últimos asseguraram a camada pré-sal (reserva petrolífera), pois são mais adequados para águas profundas da plataforma continental do Brasil – possuem uma capacidade maior de permanecerem mais tempo submersos. A produção dos submarinos será feita em ambos os países, o Brasil vai desenvolver o reator nuclear, havendo transferência da tecnologia francesa de fabricação de armas e também a assistência para construção de uma base naval e de um estaleiro para os submarinos. A detenção dessa tecnologia nuclear vai inserir o Brasil no seleto grupo de países que possuem esse domínio entre eles EUA, China, Inglaterra e Rússia. (JESUS, 2012; SENADO FEDERAL, 2011)

Segundo o senador João Pedro (SENADO FEDERAL, 2011), durante a negociação internacional dois aspectos franceses foram bastante atraentes, isto é, determinantes para que o processo de negociação fosse bem sucedido. O primeiro é o domínio francês dos submarinos nucleares que são estratégicos para defesa do pré-sal e, segundo, porque haverá a transferência de tecnologia.

Ainda no acordo aeronáutico, é feita uma previsão da compra de cinquenta helicópteros de médio porte e aeronaves EC 725, chamado de Projeto H-X BR. A parceria deve ocorrer entre as empresas Eurocopter (francesa) e Helibrás (brasileira) e foi novamente prevista na Declaração de Intenções entre o Ministro da Defesa da República Federativa do Brasil e o Ministro da Defesa da República Francesa de 07 de Setembro de 2009 (MRE, 2009) Essa previsão deixa clara a questão da continuidade das parcerias em negociações internacionais bem sucedidas (JESUS, 2012; SENADO FEDERAL, 2011), conforme indica a teoria de negociações.

Outro processo de negociação internacional que ainda está ocorrendo, já citado, é a compra de caças. Pode-se supor que a França percebeu o interesse brasileiro na transferência de tecnologias uma vez que o acordo dos submarinos foi bem sucedido principalmente por esse fato. Dessa forma, o país europeu decidiu aumentar sua proposta durante a negociação dos caças a partir do momento em que se dispõe a transferir a tecnologia dos caças caso seja o fornecedor escolhido.

Um dos aspectos que podem influenciar uma negociação é a crise. Os países desenvolvidos foram os principais afetados na crise de 2008. No entanto, os países em desenvolvimento foram afetados pelos reflexos desta. O crescimento brasileiro diminuiu de modo a interromper o fechamento da negociação da compra dos caças durante os próximos períodos. A Presidenta Dilma Rousseff disse em dezembro de 2012, durante visita a França, que a compra está suspensa devido à crise e perdurará até que o Brasil volte a crescer. (FRANCO; VIZEU, 2012)

Os acordos de cooperação técnica internacional buscam compartilhar conhecimentos, técnicas e capacitação. É perceptível que o governo brasileiro tenta, durante o processo de negociações, fazer com que o governo francês aumente sua proposta. A princípio os acordos não abrangem a transferência de tecnologia, que é o maior interesse brasileiro. Pois, normalmente o acordo visa além da simples defesa nacional, pensando também o econômico. No caso dos caças, por exemplo, o governo brasileiro deseja que haja uma transferência de tecnologias para beneficiar a EMBRAER, o Departamento de Ciência e Tecnologia Aeroespacial (DCTA) e empresas envolvidas no setor.

5. Considerações Finais

Os acordos de cooperação mencionados buscam diminuir assimetrias, aumentar o conhecimento e a capacitação do povo brasileiro em relação às tecnologias avançadas, particularmente no que diz respeito ao setor de defesa nacional aeronáutico militar. A cooperação tem sido efetiva e a parceria estratégica foi firmada pela assinatura de

um plano. Isso tem confirmado o preceito teórico das negociações internacionais, o qual diz que uma negociação entre as partes levam a preferências pelas mesmas partes.

As negociações atuais em torno da compra do caça e a atual declaração do Ministro da Defesa francês de que vai transferir toda a tecnologia para o Brasil caso a França seja escolhida como fornecedora mostram como as propostas vão se alterando conforme ocorre o processo de negociação. Os objetivos do Brasil e da França estão por ser alcançados, quais sejam o de conciliar interesses de ambas as partes para incrementar as relações políticas, de segurança e comerciais, todas relacionadas às tecnologias de uso militar.

É perceptível que enquanto a França melhora a proposta para o Brasil, ela aumenta a chance do acordo ser efetivado, incrementando o mercado dos seus caças, o que faz girar um importante setor da economia francesa – amenizando a crise que assola o país e o continente europeu. Esse duplo ganho demonstra que a negociação em curso é integrativa e que a Cooperação Técnica Internacional contribui para a negociação caminhar em direção ao acordo.

Outro aspecto a ser analisado é o poder de barganha. A simples possibilidade de o Brasil escolher um fornecedor da tecnologia militar distinto da França, aumenta o poder de barganha do Brasil, pois amplia o espaço para a busca de melhores propostas por parte dos fornecedores.

Referências

- ABÍLIO, M. (2007). *Globalização: características mais importantes*. Revista *Visões*, julho/dezembro 2007, 3ª Ed. Disponível em: <http://www.fsma.edu.br/visoes/ed03/3ed_artigo1.pdf>. Acesso em: 10 dezembro 2012.
- ABC – AGÊNCIA BRASILEIRA DE COOPERAÇÃO (2005). *Diretrizes para o Desenvolvimento da Cooperação Técnica Internacional Multilateral e Bilateral*. Ministério das Relações Exteriores, Agência Brasileira de Cooperação. 2ª ed. Brasília, 2005.
- CERVO, A. (1994). Socializando o desenvolvimento: uma história da Cooperação Técnica Internacional do Brasil. *Revista Brasileira de Política Internacional*. Rio de Janeiro: ano 37, n.1, 1994.
- FRANCO, B.; VIZEU, R. (2012). *Compra de caças está suspensa por causa da crise, afirma Dilma*, publicado em Folha de São Paulo. Paris: 2012. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/fsp/poder/83289-compra-de-cacas-esta-suspensa-por-cao-da-cao-afirma-dilma.shtml>>. Acesso em: 05 janeiro 2013.
- JESUS, S. (2012). *As dimensões estratégicas do Acordo entre o Brasil e França para a construção do submarino nuclear brasileiro*, publicado em Mundorama.net. Disponível em: <<http://mundorama.net/2012/01/02/as-dimensoes-estrategicas-do-acordo-entre-o-brasil-e-franca-para-a-construcao-do-submarino-nuclear-brasileiro-por-samuel-de-jesus/>>. Acesso em: 05 janeiro 2013.
- MRE – MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES DO BRASIL (2010a). Cooperação Internacional. Cooperação bilateral recebida. *Balanco de Política Externa 2003-2010*, publicado em Itamaraty.gov. Disponível em: <http://www.itamaraty.gov.br/temas/balanco-de-politica-externa-2003-2010/listagem_view_ordem_pasta?b_start:int=150&-C=>>. Acesso em: 5 janeiro 2013.
- _____. (2009). *Declaração de Intenções entre o Ministro da Defesa da República Federativa do Brasil e o Ministro da Defesa da República Francesa de 07 de Setembro de 2009*, publicado em Divisão de Atos Internacionais – MRE. Disponível em: <http://dai-mre.serpro.gov.br/atos-internacionais/bilaterais/2008/b_140/>. Acesso em: 15 nov. 2012.
- _____. (2008). *Parceria estratégica entre a República Federativa do Brasil e a República Francesa*, publicado em Divisão de Atos Internacionais – MRE. Disponível em: <http://dai-mre.serpro.gov.br/atos-internacionais/bilaterais/2008/b_283/>. Acesso em: 15 nov. 2012.
- _____. (2010b) *Relações com a Europa. Ciência, Tecnologia e Inovação. Balanco de Política Externa 2003-2010*, publicado em Itamaraty.gov. <<http://www.itamaraty.gov.br/temas/balanco-de-politica-externa-2003-2010>>. Acesso em: 5 janeiro 2013.

- ONOFRE, R. (2012). *Brasil e França terão encontros anuais sobre cooperação militar*, publicado em O Globo. Disponível em: < <http://oglobo.globo.com/pais/brasil-franca-terao-encontros-anuais-sobre-cooperacao-militar-6642946>>. Acesso em: 5 janeiro 2013.
- PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA: CASA CIVIL. (2005). Decreto nº 6.011, de 5 de janeiro de 2007.** *Acordo para Cooperação na Área da Aeronáutica Militar entre o Governo da República Federativa do Brasil e a República Francesa*, celebrado em Paris, em 15 de julho de 2005, publicado em Planalto.gov. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2007/Decreto/D6011.htm>. Acesso em: 15 nov. 2012.
- SANTOS, M. (online). *O Brasil da Globalização*, publicado em Educacional.com. Disponível em: <<http://pessoal.educacional.com.br/up/4770001/1306260/t1311.asp>> Acesso em: 10 dezembro 2012.
- SENADO FEDERAL. (2011). *Aprovado acordo Brasil-França para produção de submarinos*, publicado em Agência Senado. Disponível em: <<http://www12.senado.gov.br/noticias/materias/2011/04/05/aprovado-acordo-brasil-franca-para-producao-de-submarinos>>. Acesso em: 05 janeiro 2013.
- SILVA, L. et al. (online). *O acordo de cooperação militar Brasil-França: análise das alternativas de compra dos caças, sob o prisma da cadeia produtiva do setor aeronáutico brasileiro*, publicado em Fea.usp. Academia da Força Aérea. Pirassununga. Disponível em: <<http://www.ead.fea.usp.br/eadonline/grupodepesquisa/publica%C3%A7%C3%B5es/luiz/20.pdf>> Acesso em: 5 janeiro 2013.
- SOARES, G. (1994). A Cooperação Técnica Internacional. In: Marcovitch, Jacques (org.). *Cooperação Internacional: Estratégia e Gestão*. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1994, p.165-218.
- ZAJDSZNAJDER, L. (1988). *Teoria e Prática da Negociação – Política da negociação*. 2.ed. Rio de Janeiro: José Olímpio, 1988.

Resumo

São analisadas as negociações internacionais relacionadas à cooperação internacional tecnológica militar especificamente o caso da Aeronáutica do Brasil com a França, sob o foco de duas teorias: da Negociação e da Cooperação Técnica Internacional. Com base nessas abordagens, o processo de negociação bilateral frente à conjuntura econômica internacional é analisado.

Abstract

This paper analyzes international negotiations related to international military technology cooperation specifically the case of Aeronautics between Brazil and France, under the focus of two theories: Negotiation and International Technical Cooperation. Based on these approaches, the process of bilateral negotiation according to the international economic situation is analyzed.

Palavras-Chave: Negociações Internacionais bilaterais; Brasil-França; Cooperação Técnica Internacional Aeronáutica Militar

Keywords: Bilateral International Negotiations; Brazil-France; International Military Technical Cooperation

Recebido em 24/02/2013

Aprovado em 22/04/2013