

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE GOIAS
ESCOLA DE DIREITO, NEGÓCIOS E COMUNICAÇÃO
CURSO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

ANA LUISA GARCIA CID GONÇALVES

**A PRIVATIZAÇÃO DA GUERRA E AS RELAÇÕES ANGLO-AMERICANAS: O
PAPEL DAS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS NO FORTALECIMENTO DO
MERCADO DE DEFESA BRITÂNICO DURANTE A GUERRA DO IRAQUE (2003-
2011)**

**GOIÂNIA
2025**

ANA LUISA GARCIA CID GONÇALVES

**A PRIVATIZAÇÃO DA GUERRA E AS RELAÇÕES ANGLO-AMERICANAS: O
PAPEL DAS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS NO FORTALECIMENTO DO
MERCADO DE DEFESA BRITÂNICO DURANTE A GUERRA DO IRAQUE (2003-
2011)**

Trabalho de conclusão de curso de graduação
apresentado à Escola de Direito, Negócios e
Comunicação da Pontifícia Universidade Católica de
Goiás, como requisito parcial para obtenção do grau de
Bacharel(a) em Relações Internacionais.

Orientador(a): Prof. Me. Giovanni Hideki Chinaglia
Okado

GOIÂNIA

2025

Gonçalves, Ana Luisa Garcia Cid. 2025.

A privatização da guerra e as relações anglo-americanas: o papel das empresas militares privadas no fortalecimento do mercado de defesa britânico durante a Guerra do Iraque (2003–2011) / Ana Luisa Garcia Cid Gonçalves – Goiânia, 2025. Total de folhas: 85 f. il.

Orientador: Prof. Me. Giovanni Hideki Chinaglia Okado

Monografia (Curso de Graduação em Relações Internacionais) - Pontifícia Universidade Católica de Goiás. Escola de Direito, Negócios e Comunicação, Goiânia, 2025.

1. empresas militares privadas (EMPs). 2. relações especiais anglo-americanas. 3. Aegis Defence Services. 4. BAE Systems. 5. mercado de defesa. I. Pontifícia Universidade Católica de Goiás. Escola de Direito, Negócios e Comunicação. II. A privatização da guerra e as relações anglo-americanas: o papel das empresas militares privadas no fortalecimento do mercado de defesa britânico durante a Guerra do Iraque (2003–2011)

FOLHA DE APROVAÇÃO

ANA LUISA GARCIA CID GONÇALVES

**A PRIVATIZAÇÃO DA GUERRA E AS RELAÇÕES ANGLO-AMERICANAS: O
PAPEL DAS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS NO FORTALECIMENTO DO
MERCADO DE DEFESA BRITÂNICO DURANTE A GUERRA DO IRAQUE (2003-
2011)**

Trabalho de conclusão de curso de graduação apresentado à Escola de Direito, Negócios e Comunicação da Pontifícia Universidade Católica de Goiás, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel(a) em Relações Internacionais.

Orientador(a): Prof. Me. Giovanni Hideki Chinaglia Okado

Aprovada em 27 de maio de 2025.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Me. Giovanni Hideki Chinaglia Okado (Orientador – PUC Goiás)

Prof. Dr. Matheus Hoffmann Pfrimer (UFG)

Prof. Dr. Raphael Camargo Lima (King's College London)

AGRADECIMENTOS

A realização e conclusão deste trabalho são frutos de muito esforço e dedicação ao longo da minha trajetória acadêmica, mas nada disso teria sido possível sem o apoio e a presença de pessoas fundamentais, às quais dedico meus mais sinceros agradecimentos.

Em primeiro lugar, agradeço a Deus por me capacitar, me dar força e sabedoria para chegar até aqui. Toda honra e glória sejam dadas ao Senhor, sempre. À minha família, minha eterna gratidão. Aos meus pais, Ana Teresa e Wilson, obrigada por todo o tempo e esforço dedicados para me proporcionar as melhores oportunidades, mesmo que isso tenha significado, em muitos momentos, abrir mão de tanto por mim. Foi através da educação e do amor de vocês que meu caráter foi moldado e que encontrei as bases necessárias para correr atrás dos meus sonhos e realizá-los. Sem vocês, eu não seria quem sou, e cada conquista minha é também de vocês. Ao meu irmão, Matheus, um agradecimento especial. Obrigada por compartilhar comigo o interesse pelo mundo da segurança e, mesmo entre implicâncias e brincadeiras, por estar sempre torcendo por mim.

Agradeço aos meus professores Leandro Borges, Renzo Nery e Guilherme Carvalho, por compartilharem comigo seus conhecimentos e sua paixão pelas Relações Internacionais, tanto na teoria quanto na prática. Ao professor e coordenador do curso, Danillo Alarcon, meu reconhecimento pela excelente condução do curso e por sempre buscar oferecer o melhor para os alunos. Ao meu orientador, professor Giovanni Okado, minha profunda gratidão. Obrigada por todos os ensinamentos dentro e fora da sala de aula, por acompanhar de perto minha jornada acadêmica, pelas conversas, pelas oportunidades — como a monitoria, os eventos e a produção acadêmica — e por compartilhar comigo sua paixão por Segurança Internacional. Mais do que isso, obrigada por acreditar no meu potencial e me incentivar a seguir meus sonhos, inclusive quando eu mesma duvidava que seria possível chegar ao King's College London.

Por fim, agradeço aos meus amigos — aos que a faculdade me deu e se tornaram irmãos, aos que caminham comigo desde a infância, ao pessoal do PG da igreja que trouxe leveza às minhas quintas-feiras, e a todos que, em diferentes momentos, estiveram presentes nesta jornada. Cada amizade, cada gesto de apoio e cada palavra de incentivo foram fundamentais para que eu chegasse até aqui. Levo comigo um pedaço de cada um, e é com vocês que divido a alegria desta conquista. Obrigada, de coração, por fazerem parte da minha história.

RESUMO

Este trabalho analisa a atuação das empresas militares privadas (EMPs) britânicas no aquecimento do mercado de defesa do Reino Unido durante a Guerra do Iraque (2003-2011). Adota-se o método do *process-tracing* explicativo orientado ao resultado, com foco na identificação do mecanismo causal que interliga as operações das EMPs, o fortalecimento da relação estratégica entre Estados Unidos e Reino Unido, a celebração de contratos bilionários com empresas britânicas e, por fim, o impacto econômico e estrutural no mercado de defesa britânico. O estudo de caso baseia-se nos contratos celebrados pela *Aegis Defence Services* e pela *BAE Systems* com os Estados Unidos, identificadas, respectivamente, como a principal EMP britânica contratada pelo governo estadunidense e a empresa de defesa mais beneficiada pelo conflito. Estas ampliaram significativamente seus lucros e processos de internacionalização durante o período analisado, impulsionando as exportações de armamentos e a capacidade produtiva do setor de defesa do Reino Unido. As atividades desempenhadas por essas empresas na guerra reforçaram a *special relationship* anglo-americana, criando condições favoráveis à celebração de contratos estratégicos e à internacionalização do mercado britânico de defesa, com destaque para a expansão para os Estados Unidos. Conclui-se que as conexões entre a *Aegis* e a *BAE Systems*, mediadas por Washington, fortaleceram e expandiram o mercado de defesa britânico entre 2003 e 2011, evidenciando como a articulação entre atores privados e políticas públicas pode moldar a dinâmica do setor de defesa em contextos de guerra privatizada.

Palavras-chave: empresas militares privadas (EMPs); relações especiais anglo-americanas; *Aegis Defence Services*; *BAE Systems*; mercado de defesa.

ABSTRACT

This study analyzes the role of British private military companies (PMCs) in boosting the United Kingdom's defense market during the Iraq War (2003–2011). It adopts the method of explanatory process tracing oriented toward the outcome, focusing on identifying the causal mechanism that links PMC operations, the strengthening of the strategic relationship between the United States and the United Kingdom, the conclusion of billion-dollar contracts with British companies, and, finally, the economic and structural impact on the British defense market. The case study focuses on the contracts signed by Aegis Defence Services and BAE Systems with the United States, identified respectively as the main British PMC contracted by the U.S. government and the defense company that benefited most from the conflict. Both significantly expanded their profits and internationalization processes during the period analyzed, boosting arms exports and the productive capacity of the UK's defense sector. The activities carried out by these companies during the war reinforced the Anglo-American special relationship, creating favorable conditions for the conclusion of strategic contracts and the internationalization of the British defense market, notably its expansion into the United States. It is concluded that the connections between Aegis and BAE Systems, mediated by Washington, strengthened and expanded the British defense market between 2003 and 2011, highlighting how the articulation between private actors and public policies can shape the dynamics of the defense sector in contexts of privatized warfare.

Keywords: private military companies (PMCs); Anglo-American special relationship; Aegis Defence Services; BAE Systems; defense market.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Mecanismo causal do caso específico da atuação da Aegis e BAE Systems na Guerra do Iraque (2003 – 2011)	14
Figura 2 – As maiores empresas produtoras de armas e de serviços militares do Reino Unido (2002 – 2014)	63
Figura 3 – Gastos militares do Reino Unido por despesa em milhões de dólares a preços constantes de 2022 (2003 – 2010)	66

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Categorias de serviços oferecidos pelas EMP no Iraque	43
Quadro 2 – Gastos do FCO com EMPs no Iraque (2003 – 2006)	45
Quadro 3 – Custos do contrato do FCO com a ArmorGroup no Iraque (2004 – 2006)	45
Quadro 4 – Faturamento anual da Aegis Defence Services (2005–2011)	59
Quadro 5 – Evolução da posição e receita de defesa da BAE Systems (2003 – 2011)	60
Quadro 6 – Exportações de armas do Reino Unido (2003 – 2010)	65

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ADM – Armas de Destruição em Massa
AFV – Armored Fighting Vehicle
AUV – Armored Utility Vehicle
BAC – British Aircraft Corporation
BAe – British Aerospace
BAPSC – British Association of Private Security
BID – Base Industrial de Defesa
CEO – Chief Executive Officer
CICV – Comitê Internacional da Cruz Vermelha
COR – Contracting Officer Representatives
CPA – Coalition Provisional Authority
CSNU – Conselho de Segurança das Nações Unidas
DCMA – Defense Contract Management Agency
DFID – Department for International Development
DIS – Defence Industrial Strategy
DoD – Department of Defense
DSG – Defence Support Group
ECOWAS – Comunidade Econômica dos Estados da África Ocidental
EMPs – Empresas Militares Privadas
EPS – Empresas Privadas de Segurança
ERSM – Edinburgh Risk Security Management
EUA – Estados Unidos da América
FCO – Foreign & Commonwealth Office
FCS – Future Combat Systems
FMTV – Family of Medium Tactical Vehicles
GCPP – Global Conflict Prevention Pool
GEC – General Electric Company PLC
GRD – Gulf Regional Division
ICoC – International Code of Conduct for Private Security Service Providers
ICoCA – International Code of Conduct Association
IDIQ – Indefinite Delivery, Indefinite Quantity
IEDs – Improvised Explosive Device

ILAV – International Light Armored Vehicle
JCC-I/A – Joint Contracting Command-Iraq/Afghanistan
JPO – Joint Program Office
MASS – Munitions Acquisition Supply Solution
MCSC – Marine Corps Systems Command
MES – Marconi Electronic Systems
MNC-I – Multi-National Corps-Iraq
MND-SE – Multi-National Division South-East
MoD – Ministry of Defence
MRAP – Mine Resistant Ambush Protected
P&D – Pesquisa e Desenvolvimento
PMCs – Private Military Companies
PMO – Project Management Office
PSCAI – Private Security Company Association of Iraq
RAF – Royal Air Force
RFP – Request for Proposal
ROF – Royal Ordnance Factories
RSSS – Reconstruction Security Support Services
SAS – Special Air Service
SBS – Special Boat Service
SIGIR – Special Inspector General for Iraq Reconstruction
SIPRI – Stockholm International Peace Research Institute
SOCOM – Special Operations Command
SSA – Special Security Agreements
TES – Theatre Entry Standard
TIV – Trend Indicator Value
UNSCOM – United Nations Special Commission
UORs – Urgent Operational Requirements
URSS – União das Repúblicas Socialistas Soviéticas
USAID – U.S Agency for International Development
USCENTCOM – United States Central Command

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	12
1 EMPRESAS MILITARES PRIVADAS, INDÚSTRIA DE DEFESA E A GUERRA DO IRAQUE: PERSPECTIVAS TEÓRICO-CONCEITUAIS E HISTÓRICAS	16
1.1. AS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS (EMPs) E O CASO BRITÂNICO	16
1.2 A INDÚSTRIA DE DEFESA E O CASO BRITÂNICO.....	23
1.3 A GUERRA DO IRAQUE (2003 – 2011) E O ALINHAMENTO ANGLO-AMERICANO	33
2 AS CONEXÕES ENTRE AS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS, A INDÚSTRIA DE DEFESA E AS RELAÇÕES ESPECIAIS ANGLO-AMERICANAS: O CASO DA AEGIS DEFENCE SERVICES E BAE SYSTEMS	42
2.1 A ATUAÇÃO DAS EMPs BRITÂNICAS NA GUERRA DO IRAQUE: O CASO DA AEGIS DEFENCE SERVICE.....	42
2.2 A “RELAÇÃO ESPECIAL” ENTRE ESTADOS UNIDOS E REINO UNIDO EM SEGURANÇA PRIVADA E DEFESA NA GUERRA DO IRAQUE	49
2.3 O IMPACTO DA AEGIS E DA BAE SYSTEMS NO MERCADO DE DEFESA BRITÂNICO	59
2.4 O MECANISMO CAUSAL: DA ATUAÇÃO DAS EMPs AO AQUECIMENTO DO MERCADO DE DEFESA BRITÂNICO	67
CONCLUSÃO.....	71
REFERÊNCIAS.....	73
ANEXO A – CONTRATOS DA AEGIS NO IRAQUE (2004 – 2009).....	80
ANEXO B – SERVIÇOS PRESTADOS PELA AEGIS SOB O CONTRATO RSSS-II .	82
ANEXO C – NÚMERO ESTIMADO DE FUNCIONÁRIOS DA AEGIS SOB O CONTRATO RSSS-II (2008)	83

INTRODUÇÃO

A guerra, fenômeno central das Relações Internacionais, passou por profundas transformações ao longo da história, especialmente após o fim da Guerra Fria. Mudanças estruturais nas dinâmicas do sistema internacional modificaram as motivações, os métodos e os atores envolvidos nos conflitos armados. O declínio relativo da soberania estatal, aliado ao avanço das políticas neoliberais e à busca por maior eficiência na gestão pública, impulsionou a privatização de funções tradicionalmente estatais — inclusive no setor militar — e resultou na ascensão de novos agentes nos assuntos de segurança, como as empresas militares privadas (EMPs) (Saraiva e Roque, 2013). Paralelamente, a indústria de defesa também passou por um processo de reconfiguração, adaptando-se à lógica de mercado e à crescente demanda por serviços e produtos terceirizados. Como observam Schreier e Caparini (2005), essa dinâmica rompeu com a centralidade do estado enquanto único responsável pela guerra, ampliando o papel das empresas privadas tanto no fornecimento de equipamentos quanto na execução de atividades militares.

Nesse contexto, o Reino Unido destacou-se como um dos principais protagonistas desse novo arranjo, seja por meio da reestruturação de suas forças armadas — com iniciativas como o *Options for Change*, que reduziram significativamente o efetivo militar (Ortiz, 2010) —, seja pelo pioneirismo na adoção de políticas de privatização, como as *Private Finance Initiatives*, que estimularam a expansão da indústria de serviços militares e de defesa. Soma-se a isso a histórica *special relationship* entre o Reino Unido e os Estados Unidos, um dos pilares da política de segurança britânica, que teve papel determinante na internacionalização de suas empresas do setor. Essa aliança estratégica não apenas fortaleceu a colaboração militar entre os dois países, como também criou condições favoráveis para a inserção de firmas britânicas de segurança e defesa no mercado estadunidense.

É nesse cenário que se insere a atuação da *Aegis Defence Services* — principal empresa militar privada britânica contratada pelo governo dos Estados Unidos na Guerra do Iraque — e da *BAE Systems*, maior empresa de defesa do Reino Unido e uma das principais beneficiadas pelos contratos decorrentes do conflito (Wither, 2003; Perlo-Freeman, 2010). A partir dessa conjuntura, este trabalho busca analisar como a atuação dessas EMPs na Guerra do Iraque (2003–2011) contribuiu para impulsionar o mercado de defesa britânico. A questão central que orienta esta pesquisa é: como a atuação das empresas militares privadas britânicas na Guerra do Iraque alavancou o mercado de defesa do Reino Unido? Parte-se da hipótese de que tais empresas reforçaram a aliança anglo-americana e facilitaram a celebração de contratos

bilionários de segurança privada e defesa, particularmente envolvendo a *Aegis Defence Services* e a *BAE Systems*, resultando no aquecimento do mercado de defesa britânico.

Para isso, emprega-se o método do *process-tracing* explicativo orientado ao resultado (*explaining-outcome process-tracing*), conforme tipologia introduzida por Beach e Brun (2013), para investigar os impactos da atuação das EMPs britânicas no mercado de defesa do Reino Unido durante a Guerra do Iraque (2003-2011). Em linhas gerais, o propósito desse método é compreender os mecanismos causais em um estudo de caso singular, identificando os fatores intermediários localizados entre uma causa estrutural e seus possíveis efeitos, ou entre a(s) variável(is) independente(s) e a variável dependente (Henriques *et al.*, 2015; Beach e Brun, 2013). A compreensão desses mecanismos acarreta inferências fortes dentro do próprio caso e o conhecimento de como os resultados são produzidos, possibilitando, até mesmo, a construção de novas proposições teóricas (Beach e Brun, 2013).

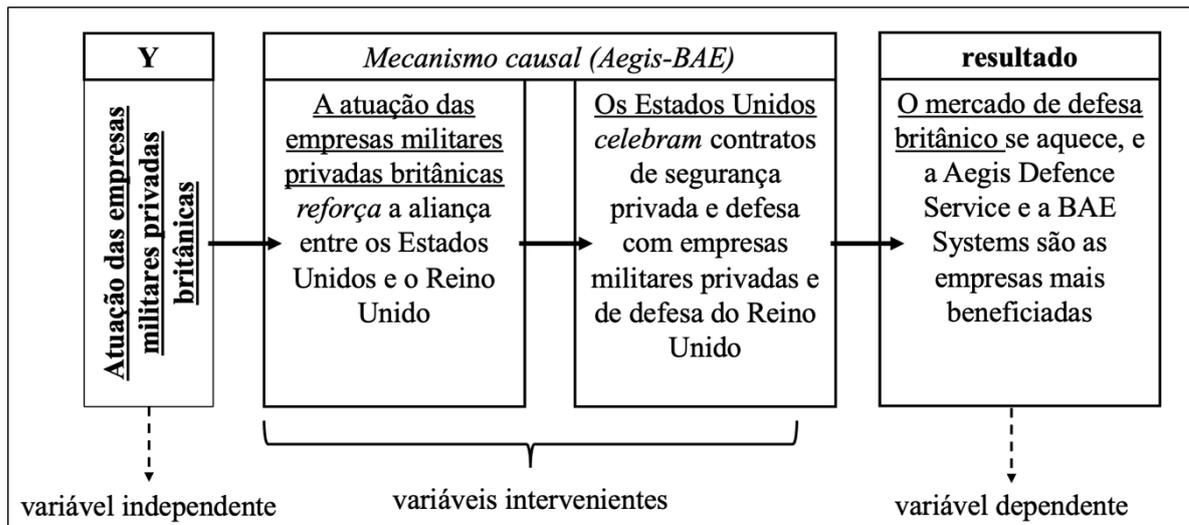
Não há necessariamente um consenso entre os tipos de *process-tracing* (Henriques *et al.*, 2015) e esta pesquisa adota o explicativo orientado ao resultado. Este tipo, segundo Beach e Brun (2013, p. 3, tradução nossa¹), “busca estabelecer uma explicação minimamente suficiente para um desfecho intrigante em um caso histórico específico”. Ainda, para os autores, não se trata de construir ou testar teorias, e sim de explicar o resultado em questão, por isso, é também denominado de centrados no caso (*case-centric*) (Beach e Brun, 2013). A escolha deste tipo de método recai na dificuldade de se estabelecer relações causais precisas, porém necessárias, para as interações entre atores protagonistas na área de segurança e defesa, como governos nacionais e estrangeiras e empresas militares privadas e de defesa. A investigação proposta parte da premissa de que, considerando os dados analisados, há uma explicação mínima suficiente para os efeitos das interações entre Estados Unidos e Reino Unido, *Aegis Defence Service* e *BAE System*, em meio a privatização da Guerra do Iraque (2003-2011) e suas implicações para o mercado de defesa britânico.

O caso específico estudado neste trabalho é a atuação da *Aegis Defence Service* e da *BAE System* na Guerra do Iraque (2003-2011). Ambas representam, respectivamente, a EMP e a empresa de defesa mais lucrativas – e com maior disponibilidade de dados – que atuaram no conflito mencionado. Além disso, são também empresas que contaram com incentivos dos governos britânico e estadunidense nas décadas passadas. A explicação mínima suficiente, por meio do estudo desse caso, baseia-se no seguinte mecanismo causal: a atuação das EMPs britânica nessa guerra é a variável independente; o reforço da aliança entre os Estados Unidos

¹ No original: “attempts to craft a minimally sufficient explanation of a puzzling outcome in a specific historical case.”

e o Reino Unido e os contratos de segurança privada e defesa são as variáveis intervenientes; e, por fim, o aquecimento do mercado de defesa britânico é a variável dependente, sobretudo, por causa dos benefícios e lucros conquistados pela *Aegis* e *BAE Systems*. A Figura 1 demonstra a relação entre essas variáveis no mecanismo causal:

Figura 1. Mecanismo causal do caso específico da atuação da Aegis e BAE System na Guerra do Iraque (2003-2011)



Fonte: elaborado pela autora baseado em Beach e Brun (2013, p. 66, adaptado)

Por fim, o presente trabalho se divide em dois capítulos. O primeiro capítulo apresenta as perspectivas teórico-históricas da pesquisa, discutindo as definições conceituais — apesar da falta de consenso na literatura — sobre as EMPs e a indústria de defesa. A partir dessa conceitualização, analisam-se os processos históricos de surgimento e evolução das EMPs, bem como a transformação da indústria de defesa, especialmente no contexto do Reino Unido. Além disso, aborda-se a Guerra do Iraque, em especial as causas apresentadas pelos Estados Unidos e pelo Reino Unido para o envolvimento nesse conflito, que constitui o cenário empírico desta investigação.

O segundo capítulo busca analisar o mecanismo causal que relaciona a atuação das EMPs britânicas na Guerra do Iraque com o fortalecimento do mercado de defesa do Reino Unido. Para isso, investiga-se a atuação da *Aegis Defence Services* no conflito, o papel da “relação especial” (*special relationship*) entre Estados Unidos e Reino Unido na celebração de contratos bilaterais, e a posição da *BAE Systems* como uma das principais beneficiadas pela privatização da guerra. Por fim, apresenta-se uma análise do mecanismo causal entre a atuação das EMPs britânicas e o consequente aquecimento do mercado de defesa do Reino Unido,

demonstrando como a participação dessas empresas no contexto da Guerra do Iraque contribuiu para a internacionalização, a expansão e o fortalecimento da base industrial de defesa britânica no período de 2003 a 2011.

1 EMPRESAS MILITARES PRIVADAS, INDÚSTRIA DE DEFESA E A GUERRA DO IRAQUE: PERSPECTIVAS TEÓRICO-CONCEITUAIS E HISTÓRICAS

A década de 1990 foi marcada pela consolidação do modelo capitalista e pela ascensão de políticas neoliberais, que impulsionaram a privatização em diversas áreas, incluindo o setor militar. A crença na superioridade do mercado sobre o estado na prestação de serviços levou à terceirização de atividades militares, vista como uma forma de aumentar a eficiência e gerar benefícios econômicos e políticos. Esse processo foi intensificado pelo fim da Guerra Fria, que resultou na redução dos efetivos militares e criou um vácuo no mercado de segurança, rapidamente ocupado por empresas privadas. Simultaneamente, o aumento de conflitos intraestatais em estados fragilizados contribuiu para a expansão da indústria militar privada (Gomes, 2023; Singer, 2008).

Diante desse contexto de transformações, este capítulo tem como objetivo analisar os processos históricos que levaram à privatização da guerra e ao surgimento das empresas militares privadas (EMPs), bem como examinar a evolução da indústria de defesa. Para isso, serão abordadas as definições centrais desses fenômenos, suas transformações a partir do pós-Guerra Fria e o processo de consolidação de novos atores e estruturas no setor de segurança e defesa, com especial atenção à atuação e ao desenvolvimento do Reino Unido no mercado de defesa. Além disso, também será apresentada a contextualização da Guerra do Iraque (2003-2011) para situar o aprofundamento da parceria anglo-americana em torno das EMPs e da indústria de defesa. Assim, serão estabelecidos os marcos teórico-conceituais e históricos para a compreensão das interações entre atores públicos e privados no âmbito de um conflito chave no século XXI.

1.1. AS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS (EMPs) E O CASO BRITÂNICO

A privatização da guerra se materializou na forma de empresas formais que oferecem serviços militares, conhecidas como empresas militares privadas (EMPs)². A proliferação dessas empresas é recente e acompanha a dinâmica da privatização e da globalização, consolidando-se e se expandindo nos conflitos armados e até mesmo nas pesquisas científicas. Embora o uso da força privada não seja uma novidade – o emprego de mercenários, ou seja,

² É importante ressaltar que o termo EMPs não é o único utilizado na literatura. Na verdade, há diversos termos empregados para se referir à pessoa jurídica que oferece esse tipo de serviço, *contractor*, *military contractor* e *private contractor* são apenas alguns exemplos (Nasser e Paoliello, 2015).

indivíduos que lutam em troca de pagamento, remonta às primeiras guerras registradas na história –, a principal inovação reside na diversidade de serviços oferecidos e na dimensão empresarial dessas atividades (Saraiva e Roque, 2013), aspectos que serão explorados ao longo deste trabalho.

A atuação dessas empresas definitivamente ofuscou a divisão entre os serviços militares pertencentes à esfera estatal e àqueles fornecidos pelo setor privado, criando uma espécie de zona cinzenta na qual essas empresas atuam (Møller, 2005). Essa ambiguidade é ampliada pelo fato de não haver um consenso na literatura sobre a definição desse fenômeno, nem legislações ou convenções internacionais que regulem a atuação das EMPs. Além disso, nem todas as EMPs oferecem os mesmos tipos de serviços, o que faz com que cada empresa tenha características próprias (Schreier e Caparini, 2005).

Para direcionar este trabalho, adota-se a definição proposta por Ortiz (2010). Segundo o autor, empresas militares privadas são:

empresas internacionais legalmente constituídas que oferecem serviços envolvendo o potencial de exercer força de maneira sistemática, por meios militares ou paramilitares, bem como o aprimoramento, a transferência, a facilitação, a dissuasão ou a neutralização desse potencial, ou ainda do conhecimento necessário para implementá-lo, a seus clientes. (Ortiz, 2010, p.48, tradução nossa³).

Ou seja, para Ortiz (2010), as EMPs são legalmente constituídas porque pagam impostos e firmam contratos com diferentes atores, tanto nacionais quanto estrangeiros, o que justifica sua classificação como empresas internacionais. Além disso, atuam no setor de defesa e segurança, oferecendo serviços especializados baseados no conhecimento e na experiência de seus funcionários sobre o uso da força. Assim, possuem um potencial sistêmico de aplicação ou transmissão desse conhecimento por meio dos diferentes serviços que prestam.

Portanto, é imprescindível afirmar que se trata de empresas que comercializam serviços profissionais ligados a conflitos e guerras, sempre com o objetivo de obter lucro. Além de não haver o consenso na literatura, também há certa dificuldade em as categorizar. Estudiosos do campo desenvolveram diferentes tipologias para classificá-las com base nos serviços oferecidos. Diversas categorizações podem ser encontradas na literatura, como as propostas por Shearer (1990), Singer (2003) e Avant (2005). O escopo de serviços incluídos em cada classificação varia, assim como a unidade de análise adotada: Shearer (1990) categoriza as EMPs com base nos diferentes serviços prestados, Singer (2003) as classifica segundo os tipos

³ No original: *“legally established international firms offering services that involve the potential to exercise force in a systematic way and by military or paramilitary means, as well as the enhancement, the transfer, the facilitation, the deterrence, or the defusing of this potential, or the knowledge required to implement it, to clients.”*

de empresas, enquanto Avant (2005) utiliza os contratos como unidade de análise. Essas tipologias refletem a dualidade desse setor, que é impulsionado tanto pela privatização econômica quanto pela privatização da segurança (Ortiz, 2010).

O Reino Unido também possui uma espécie de categorização, mas que não se estabelece como um modelo analítico consolidado. Em 2002, a Câmara dos Comuns publicou o documento intitulado *Private Military Companies: Options for Regulation* (também conhecido como *Green Paper on PMCs*), cujo objetivo era discutir possíveis formas de regulamentação dessas empresas. No entanto, o documento possui apenas caráter recomendatório e reconhece que definir com precisão essas organizações é um desafio fundamental para qualquer tentativa de regulação (UK, 2002).

O documento aponta que os termos existentes, como “mercenários”, “Empresas Militares Privadas (EMP)” e “Empresas Privadas de Segurança (EPS)”, abrangem uma ampla gama de atores e atividades. Quando trata especificamente das EMPs, a única característica destacada é que algumas dessas empresas oferecem serviços de combate, embora essa não seja sua principal atividade. Os serviços mais comuns seriam consultoria, treinamento, suporte logístico, fornecimento de pessoal para monitoramento e desminagem. Além disso, o relatório reconhece a existência de diferentes categorizações e ressalta que suas fronteiras não são rígidas, podendo haver sobreposição entre elas (UK, 2002).

Embora o documento apresente uma tabela classificando as EMPs com base em suas atividades e serviços, incluindo exemplos de empresas e os principais atores que contratam esses serviços, ele próprio admite suas limitações: “esta lista é meramente ilustrativa: provavelmente está incompleta e desatualizada” (UK, 2002, p.11, tradução nossa⁴, grifo nosso). Dessa forma, a escolha da tipologia de Avant (2005) para este estudo se justifica pelo fato de que, ao adotar os contratos como unidade de análise, seu modelo permite uma compreensão mais profunda da dinâmica operacional das EMPs e das relações de poder envolvidas na contratação desses serviços. Enquanto a categorização britânica tem um viés mais pragmático e descritivo, a abordagem de Avant (2005) oferece uma estrutura teórica mais consistente para analisar como essas empresas operam e se relacionam com outros atores, incluindo os estados.

A autora utiliza a metáfora militar da “ponta da lança”, que remete à divisão das unidades das forças armadas conforme sua proximidade com o combate direto. Assim, as EMPs que atuam na linha de frente das batalhas, exercendo funções diretamente relacionadas ao combate, estariam na ponta da lança. Já aquelas que operam longe do campo de batalha estariam

⁴ No original: “This list is purely illustrative: it is probably both incomplete and out of date.”

na base da flecha. Essa analogia permite compreender a categorização de Avant (2005), que classifica as EMPs com base nos contratos firmados e distingue entre serviços de segurança externos e internos.

Os serviços de segurança externos – vinculados ao suporte militar – incluem suporte operacional armado, suporte operacional desarmado, aconselhamento e treinamento militar desarmado e, por fim, suporte logístico. Já os serviços de segurança internos – associados ao suporte policial – englobam segurança armada de instalações, segurança desarmada de instalações, aconselhamento e treinamento policial e prevenção ao crime. A classificação de Avant (2005) facilita a compreensão das EMPs ao relacionar o tipo de serviço prestado ao grau de envolvimento com a força. No entanto, o elemento central dessa categorização é o contrato, que define as responsabilidades, os limites de atuação e os mecanismos de prestação de contas das EMPs. Dessa forma, os contratos moldam as relações entre as EMPs e outros atores, incluindo os estados.

Apesar da definição e categorização adotados neste trabalho, há uma característica fundamental que todas as EMPs compartilham: seus funcionários são, predominantemente, ex-militares. Esses profissionais variam desde veteranos com anos de experiência em combate até aqueles com trajetória administrativa, que provavelmente atuavam em funções burocráticas dentro das forças armadas. Como mencionado anteriormente, essa característica se deve à abundância de mão de obra militar após as transformações na dinâmica da guerra, mas também está relacionada ao fato de que as EMPs representam uma alternativa para militares aposentados utilizarem seus conhecimentos e experiência após deixarem o serviço ativo, funcionando como uma transição natural para a vida pós-carreira (Singer, 2008).

Algumas empresas recrutam exclusivamente ex-militares das forças armadas de seu país de origem, enquanto outras possuem funcionários de múltiplas nacionalidades - por exemplo, a Erinys International, que atuou no Iraque, recrutava principalmente ex-militares britânicos e sul-africano. Outro aspecto importante das EMPs é que a maioria opera de maneira *ad hoc* (ou até mesmo “virtual”), ou seja, não mantém um alto número de funcionários permanentes. Em vez disso, seus profissionais são contratados para operações específicas, conforme a assinatura de contratos. Para viabilizar esse modelo ágil de recrutamento, as EMPs utilizam bancos de dados com informações de profissionais qualificados, permitindo que os funcionários sejam selecionados globalmente, com os contratos sendo gerenciados *online*. Essa estrutura organizacional flexível torna as operações altamente lucrativas (Singer, 2008).

Além da compreensão do que são as EMPs e de suas tipologias, é fundamental considerar o contexto histórico de seu surgimento, consolidação e proliferação. Diversos

estudos (Bruneau, 2011; Nascimento, 2010; Percy, 2007) abordam a evolução dessas empresas em uma perspectiva global, analisando desde o uso de mercenários em conflitos antigos até a profissionalização do setor na era moderna. No entanto, como o foco deste trabalho é o Reino Unido, é preciso compreender o papel que o país desempenhou na institucionalização dessas empresas e em todo o processo de expansão, consolidando-se como um dos principais expoentes nesse segmento. Não é, contudo, propósito deste trabalho detalhar todo o histórico de atuação das EMPs britânicas; por essa razão, serão destacados apenas os eventos mais relevantes.

A primeira EMP formalmente registrada foi a *Watchguard International*, fundada no Reino Unido em 1967, cuja criação esteve diretamente ligada à proteção dos interesses britânicos no Oriente Médio, especialmente no Iêmen⁵, onde os desdobramentos da Crise de Suez haviam ampliado as preocupações estratégicas de Londres. A experiência britânica no Iêmen ilustrou o potencial de ferramentas de atuação indireta, uma vez que, a partir da ascensão da República Popular do Iêmen e do fortalecimento da influência egípcia na região, o Reino Unido optou por um envolvimento não convencional. David Stirling, ex-oficial do *Special Air Service* (SAS), liderou uma operação que mobilizou veteranos britânicos para assessorar forças monarquistas locais. Esse modelo de intervenção, caracterizado pela presença reduzida de operadores altamente qualificados, demonstrou-se eficiente em desgastar as tropas egípcias sem demandar um compromisso oficial do governo britânico (Ballard, 2007).

O sucesso dessa estratégia contribuiu para a institucionalização das EMPs como instrumentos de política externa, abrindo caminho para sua expansão no mercado de segurança privada. A *Watchguard International*, ao se formalizar como uma empresa prestadora de serviços militares, oferecia ao governo britânico um meio de projetar poder sem os custos políticos de um engajamento direto. No entanto, ao longo da década de 1970, o setor passou por uma reconfiguração. Com o avanço da globalização e a crescente exposição de empresas multinacionais a cenários instáveis, as EMPs ampliaram seu escopo de atuação. Novas empresas, como a Kroll, a *Control Risks Group* e a *Defence Systems Ltd*, passaram a focar na segurança corporativa, na inteligência de riscos e na proteção de executivos, afastando-se do modelo mercenário das décadas anteriores (Kinsey, 2006).

⁵ A Guerra Civil Iemenita começou em 1962, quando oficiais pró-nasseristas, com apoio militar do Egito, depuseram o Imam Mohammed al-Badr e proclamaram a República Popular do Iêmen. O imã resistiu, liderando forças monarquistas nas montanhas do norte. A presença egípcia, com até 68 mil soldados, preocupou o Reino Unido, que temia a expansão do conflito para Aden e a ameaça à estabilidade da Federação da Arábia do Sul (Ballard, 2007).

Com o fim da Guerra Fria, esse mercado se transformou. Mudanças no cenário internacional, como o desencadeamento de guerras civis e a fragmentação de estados, intensificaram a demanda por serviços de EMPs, especialmente na África. As empresas passaram a ser contratadas, não apenas por governos frágeis de países africanos para lutar contra rebeldes e proteger recursos naturais, mas também como uma forma menos direta de intervenção de países ocidentais, como o Reino Unido e os Estados Unidos, em conflitos externos. Durante as décadas de 1960 e 1980, a relação entre as EMPs e o governo britânico foi predominantemente informal, com o objetivo de preservar as operações secretas que, ao mesmo tempo, convergiam com os interesses do governo. No entanto, a partir dos anos 1990, as EMPs começaram a atuar de maneira mais independente, buscando se consolidar como atores legítimos no setor comercial (Kinsey, 2006).

Essa mudança ainda não havia sido totalmente assimilada pelo Reino Unido, como ficou claro no caso *Arms to Africa*. Aqui, a atuação da EMPs britânica *Sandline International*, fundada pelo ex-coronel Tim Spicer, em Serra Leoa após o golpe de 1997, gerou uma grande crise diplomática. O governo britânico apoiou a restauração pacífica do governo de Ahmad Kabbah, mas sem autorizar o uso direto da força. O problema começou quando a Comunidade Econômica dos Estados da África Ocidental (ECOWAS, na sigla em inglês) impôs um embargo total de armas e petróleo a Serra Leoa. A única exceção foi que as forças encarregadas de restaurar a ordem poderiam continuar a receber armamentos. Oficialmente, o governo britânico implementou um embargo geográfico, que deveria afetar todas as partes envolvidas (Spicer, 1999).

No entanto, comunicações do *Foreign & Commonwealth Office* (FCO) indicavam que o embargo visava apenas o grupo golpista e que as forças exiladas de Kabbah poderiam continuar a receber armamentos. Nesse cenário ambíguo, a *Sandline International* forneceu armas às forças de Kabbah, acreditando estar agindo dentro dos limites da legalidade. A situação se complicou quando uma investigação, iniciada em 1998 para apurar se a empresa havia violado o embargo, revelou que havia uma comunicação constante entre altos funcionários do FCO e da *Sandline*. Isso sugeria que o governo britânico provavelmente sabia das operações da empresa, apesar das negações oficiais de envolvimento (Spicer, 1999).

Esse caso marcou um ponto de virada na forma como o mundo via as EMPs. A atuação da *Sandline International* em Serra Leoa desafiou a visão tradicional da guerra, pois sua motivação era essencialmente econômica. O FCO demorou a reconhecer essa mudança, mantendo sua visão tradicional sobre o papel das empresas militares. A confusão sobre a natureza da empresa criou uma zona de ambiguidade, permitindo interpretações diversas sobre

as ações das partes envolvidas, o que culminou no escândalo. Esse episódio evidenciou os problemas gerados pela falta de regulamentação das EMPs e alterou a percepção de ilegalidade e mercenarismo associada a essas empresas. Com isso, passou-se a considerar sua legalidade, o que contribuiu para uma mudança em sua imagem no cenário internacional, facilitando a expansão dos negócios e a consolidação da indústria (Kinsey, 2006).

Foi nesse contexto que o Reino Unido, especificamente o FCO, elaborou o *Green Paper on PMCs* – mencionado anteriormente – para propor diferentes abordagens de regulação das EMPs. O documento revelou a falta de controle efetivo do governo sobre as operações dessas empresas e reconheceu a necessidade de um sistema de licenciamento e monitoramento. O objetivo era utilizar essas empresas de maneira alinhada aos interesses estratégicos do país, sem violar o direito internacional. Apesar de o documento britânico recomendar seis opções distintas de regulamentação, o *Green Paper on PMCs* não possuía poder vinculativo e permaneceu apenas na fase de discussão (UK, 2002). No entanto, um avanço significativo foi a criação da *British Association of Private Security Companies* (BAPSC). Essa associação foi estabelecida para promover, fortalecer e regular os interesses e atividades das empresas britânicas que prestam serviços de segurança privada no exterior. Para isso, adotou um Código de Conduta ao qual todos os membros aderem voluntariamente. A BAPSC busca promover a imagem das EMP britânicas, incentivando relações transparentes entre as empresas, o governo do Reino Unido e organizações internacionais (Isenberg, 2009).

Nesse esforço regulatório, o Reino Unido também participa de compromissos internacionais que visam estabelecer diretrizes éticas e legais para as EMPs. O principal mecanismo nesse âmbito é o Documento de Montreux, uma iniciativa do Governo da Suíça e do Comitê Internacional da Cruz Vermelha (CICV), que define obrigações legais internacionais e melhores práticas para estados que contratam, permitem ou sediam EMPs. Seu objetivo é relembrar os deveres estatais e empresariais à luz do direito internacional e dos direitos humanos, além de sugerir boas práticas para auxiliar os estados no cumprimento dessas normas. Embora não possua caráter vinculante, representa um marco importante no reconhecimento da necessidade de regulação (Ortiz, 2010).

Complementarmente, em 2010, foi criado o Código Internacional de Conduta para Fornecedores de Serviços de Segurança Privada (ICoC, na sigla em inglês), que estabelece padrões éticos de conduta para as EMPs de forma voluntária. Em 2013, esse código deu origem à *International Code of Conduct Association* (ICoCA), responsável por supervisionar e garantir a adesão aos princípios estabelecidos. A associação é composta por empresas signatárias, estados, organizações internacionais, ONGs e grupos da sociedade civil. No entanto, apesar de

sua abrangência, o código ainda carece de um mecanismo eficaz de fiscalização, pois não prevê punições rigorosas para violações. Além disso, muitos países que contratam esses serviços não exigem a conformidade das EMPs com tais padrões, o que limita a efetividade prática das diretrizes (Ortiz, 2010).

Ainda que não juridicamente obrigatórios, esses instrumentos são relevantes para compreender a posição do Reino Unido, que os apoia formalmente e os utiliza como referência normativa para orientar a atuação das suas EMPs no exterior. Tal adesão demonstra o esforço britânico em compatibilizar o uso dessas empresas com os princípios do direito internacional e com seus interesses estratégicos. No entanto, compreender o papel das EMPs de forma mais ampla requer situá-las dentro da estrutura do próprio setor de defesa britânico. A crescente privatização da segurança após a Guerra Fria não se restringiu à terceirização de serviços militares, mas também redefiniu os contornos da indústria de defesa, inserindo-a em uma lógica cada vez mais comercial, transnacional e voltada à maximização de lucros. Assim, a próxima seção examina o funcionamento do mercado global de armas e, em seguida, aprofunda-se no caso específico do Reino Unido, permitindo entender como o país reorganizou sua base industrial de defesa diante das transformações geopolíticas e econômicas do pós-Guerra Fria.

1.2 A INDÚSTRIA DE DEFESA E O CASO BRITÂNICO

O mercado global de armas está tornando-se cada vez mais sofisticado e complexo, além de gerar consequências letais. Esses efeitos são agravados pelo fato de que o comércio armamentista opera em um mundo paralelo, regido por suas regras, em uma linha tênue entre a legalidade e a ilegalidade. Por isso, é frequentemente chamado de *shadow world* ou “mercado cinza e negro”. A essência desse mercado está na busca pelo lucro de todos os atores envolvidos — governos, fabricantes de armamentos e até mesmo atores não estatais. Dessa forma, seu funcionamento depende diretamente da convivência e dos interesses desses atores. Além de ser caracterizado por fronteiras obscuras, esse mercado possui uma dinâmica de “porta giratória”, na qual indivíduos transitam entre o governo, as forças armadas e a indústria de defesa. Esse fator reforça seu poder, tornando-o resistente a influências externas ou julgamentos de terceiros (Feinstein, 2011).

O comércio de armas tem um grande impacto na vida das pessoas ao redor do mundo, ainda que muitas vezes não seja perceptível. Ele não apenas alimenta e prolonga conflitos, mas também exerce profunda influência sobre governos e sobre a própria natureza das guerras (Feinstein, 2011). Apesar de sua extrema complexidade e falta de transparência, é preciso

estudá-lo mais a fundo. Para isso, este trabalho, primeiramente, abordará sobre a indústria de defesa em termos gerais, analisando suas características, importância e influência. Em seguida, o foco será direcionado à indústria de defesa britânica, tema central desta pesquisa.

De acordo com Dunne (1995), a indústria de defesa é composta por empresas que fornecem equipamentos e serviços relacionados à defesa. Essa definição, segundo o autor, pode ser considerada problemática, pois o setor abrange uma ampla gama de produtos. No entanto, de maneira simplificada, pode-se afirmar que, em geral, trata-se de produtos com alguma relação com a ação militar ou a guerra. Apesar de envolver um nicho específico do mercado, a indústria de defesa também segue a dinâmica mercadológica, expandindo-se e contraindo-se, passando por fases de crescimento e crises, o que a torna um setor em constante movimento. No entanto, trata-se de uma indústria com características específicas de funcionamento (Bitzinger, 2009).

De modo geral, a indústria global de armas estrutura-se sob uma ordem hierárquica, e o nível em que determinado país se encontra determina sua capacidade de lidar com mudanças, desenvolver-se e responder a ameaças no setor. Historicamente, os maiores produtores de armas têm sido os Estados Unidos, o Reino Unido, a França, a Alemanha, a Rússia e a Itália. Esses países possuem as indústrias de defesa mais avançadas tecnologicamente e dominam o processo global de pesquisa e desenvolvimento (P&D) na área. Assim, trata-se de um setor monopolizado, no qual os países no topo dessa hierarquia tomam decisões que têm repercussões profundas em todos os outros níveis da indústria global de armas (Bitzinger, 2009).

Para além de sua estrutura monopolística, esse setor apresenta particularidades que contribuem para sua complexidade. Trata-se de um ramo produtivo com um único comprador principal: o governo. Ou seja, opera, em tese, como um mercado fechado. No entanto, a presença de canais ilegais de comercialização torna essa característica válida apenas na teoria. Ademais, o funcionamento eficiente da produção bélica depende da obtenção de escala, o que torna as exportações um elemento central para sua sustentabilidade. Outro traço marcante é a alta concentração empresarial, com poucas corporações sendo capazes de permanecer ativas no longo prazo. Essas especificidades são resultado de um amplo processo de transformação que levou à racionalização, consolidação e especialização em nichos, características que passaram a definir o perfil contemporâneo dessa atividade industrial (Neuman, 2006).

Esse processo de mudança ocorreu, sobretudo, com o fim da Guerra Fria e os impactos da globalização, que alteraram significativamente sua dinâmica. Um dos principais, senão o principal fenômeno, foi o corte de gastos militares ao redor do mundo. Além da redução das forças armadas, os orçamentos militares e os gastos com defesa diminuiram. O impacto nesse

setor foi inegável, pois as indústrias de defesa passaram a ter mais capacidade de produção e desenvolvimento de equipamentos militares do que era necessário ou viável. Esse fenômeno desencadeou um processo de racionalização e consolidação, reestruturando a indústria de defesa em nível global de maneira sem precedentes (Bitzinger, 2009).

Essa transformação deslocou o desenvolvimento e a fabricação de produtos de defesa para uma produção mais transnacional. Assim, tornou-se necessário – e cada vez mais comum – estabelecer vínculos industriais diversos para garantir a sobrevivência das empresas, como subcontratações internacionais, *joint ventures* e até mesmo fusões e aquisições (Dunne, 2009). Outro aspecto gerado pela globalização foi a crescente dependência de tecnologias de uso dual no setor militar. Historicamente, o comércio de armas foi um dos responsáveis pela disseminação de tecnologias ao redor do mundo (Buzan, 1987), em particular por causa do fenômeno conhecido como *spin-off*, no qual tecnologias militares transbordam para aplicações civis. No entanto, com o fim da Guerra Fria e o avanço da globalização, o processo se inverteu: as inovações tecnológicas passaram a ocorrer primeiro no setor civil, para uso comercial, e depois foram incorporadas pelo setor militar, caracterizando o efeito *spin-in*. Assim, um fator recente que marca a indústria de defesa é o papel crescente das tecnologias comerciais de uso dual na produção de armamentos (Leske, 2018).

Além disso, a partir da década de 1990, a exportação deixou de ser apenas uma fonte complementar de receita e passou a desempenhar um papel central na manutenção e sobrevivência da base industrial de defesa. Embora o comércio internacional já fosse relevante anteriormente, foi nesse período que os países passaram a depender de forma mais estruturada das vendas externas para garantir escala, reduzir custos e manter a competitividade de suas empresas. Essa intensificação do processo de internacionalização foi impulsionada pelos *offsets*⁶, ou seja, incentivos oferecidos pelos fabricantes a potenciais compradores, como participação industrial, investimentos estrangeiros diretos ou até mesmo a transferência de tecnologia. Portanto, essa reestruturação do setor levou a uma redução drástica do número de empresas, resultando em uma produção cada vez mais concentrada nas mãos de um número pequeno de grandes indústrias de defesa (Bitzinger, 2009). Essas características e particularidades da indústria de defesa serão analisadas mais a fundo neste trabalho por meio do estudo da indústria de defesa britânica, que será explorado a seguir.

⁶ Em resumo, os *offsets* são componentes de acordos de venda de armas que visam proporcionar benefícios econômicos, industriais ou tecnológicos ao país comprador, geralmente por meio de reinvestimento ou cooperação industrial (Bitzinger, 2009).

Essa indústria compreende todas as empresas do Reino Unido que fornecem armas, ou produtos e serviços para as forças armadas britânicas (Hartley, 2020). O desenvolvimento dessa indústria acompanhou a consolidação do país enquanto potência, expandindo-se durante as diversas fases da Revolução Industrial e se desenvolvendo à luz das necessidades estratégicas e geopolíticas do país. A indústria começou a ganhar forma no século XIX, embora já existissem arsenais reais e estaleiros navais a serviço do estado. Indústrias como a Armstrongs e a Vickers surgiram, inventando, fabricando e comercializando armamentos e atuando de forma completamente independente (Spear, 2023).

No início, a relação com o governo britânico era peculiar: as empresas atuavam de acordo com os próprios interesses, e o governo utilizava essas indústrias de forma instrumental, chegando a roubar patentes de armamentos delas e recusando-se a pagar *royalties*, além de não fornecer subsídios ou apoio às exportações, comprometido com a doutrina do *laissez-faire*, que estava em alta na época. As empresas eram totalmente independentes, realizando até mesmo exportações que o governo britânico não aprovava, mas era incapaz de impedir. Ou seja, elas atuavam guiadas totalmente pelo lucro. No entanto, a relação mudou com a Primeira Guerra Mundial, pois o Reino Unido se tornou totalmente dependente da produção privada de armamentos para seus esforços de guerra, e regulou fortemente o mercado, o que forçou as indústrias a produzirem exclusivamente para o próprio governo (Spear, 2023).

Antes de haver uma mudança nesse paradigma, havia muitas críticas, geralmente direcionadas às indústrias de defesa como “mercadores da morte⁷” independentes, que fomentavam guerras para obter lucro, agindo conforme os próprios interesses. À diferença de outros países, Edgerton (2008) tenta demonstrar que as empresas britânicas de armamentos estavam totalmente à disposição do estado britânico. A Grã-Bretanha foi o maior exportador de armas nos anos de 1929, 1930 e 1931, chegando a representar 28,1% do comércio mundial. Em 1932 e 1933, ficou atrás apenas da França – seu maior competidor –, mas, juntos, representavam mais da metade do comércio mundial do setor. Portanto, nesse período do entreguerras, a exportação de armas britânica valia em torno de £6 milhões, empregando cerca de 84.000 trabalhadores no setor público e privado (Edgerton, 2008).

⁷ Remete ao conceito crítico formulado originalmente por Engelbrecht e Hanighen (1934) para denunciar fabricantes e corretores de armas que, ao promoverem conflitos em busca de lucro, tornavam-se obstáculos à paz. De acordo com as características descritas pelos autores, esses mercadores da morte mantinham vínculos estreitos com governos, inseriam indivíduos influentes em seus conselhos administrativos, utilizavam o suborno como ferramenta para obtenção de contratos e se aproveitavam da instabilidade gerada pela guerra para expandir seus negócios. Muitos desses elementos estão presentes nas práticas contemporâneas tanto das EMPs quanto da indústria de defesa.

A partir de então, a relação entre o governo e as empresas no Reino Unido — anteriormente marcada pela independência — nunca voltou a ser a mesma após a Segunda Guerra Mundial. Diversas empresas tiveram que diversificar suas produções para áreas civis, fechar as portas por falência ou se fundir com outras empresas, como foi o caso da Armstrongs e da Vickers, que se tornaram a Vickers-Armstrongs. O governo passou a oferecer cada vez mais assistência, não só para que as empresas comercializassem seus produtos no exterior, mas também concedendo subsídios para ampliarem sua capacidade e desenvolverem novos sistemas de armas, evoluindo para uma relação de interdependência (Spear, 2023).

Esse processo foi intensificado durante a Segunda Guerra Mundial, quando a indústria de defesa britânica foi revitalizada, com produção em larga escala e integração entre a indústria civil e militar. Ou seja, o país saiu da guerra com uma indústria robusta, centralizando e coordenando boa parte da produção de armamentos. No entanto, as décadas de 1950 e 1960 representaram um período de crise interna e externa, devido aos processos de descolonização e à unificação da Europa, exigindo adaptação não só da indústria, mas também da economia do Reino Unido (Edgerton, 2006).

Diante desse novo contexto, a partir dos anos 1960, a relação entre o governo britânico e as indústrias de defesa passou por mudanças, uma vez que elas, ora pertenciam ao estado, ora ao setor privado. O caso mais emblemático em que é possível analisar essas transformações é a série de fusões e aquisições de empresas do Reino Unido ao longo do século XX, que refletiam o contexto e levaram à criação da *BAE Systems*. Considerada a maior indústria de defesa do país atualmente, sua trajetória é reflexo de mais de um século de evolução e consolidação da indústria aeroespacial e de defesa nacionais, incorporando a herança de inúmeras empresas pioneiras no setor (Amir e Weiss, 2025). Desse modo, o caso da *BAE Systems* será utilizado ao longo deste trabalho para exemplificar as transformações que ocorreram com o passar dos anos na indústria de defesa britânica, já que, posteriormente, será analisado o papel da *BAE Systems* durante a guerra no Iraque.

Seguindo a linha temporal da criação da *BAE Systems*, em um primeiro momento, é necessário entender o processo de formação de empresas específicas, resultado de fusões e aquisições de empresas já existentes. Em 1960, a *British Aircraft Corporation* (BAC) foi criada através da fusão da Vickers-Armstrongs Ltd. com a *English Electric Company* e a *Bristol Aeroplane Company*. Logo depois de formada, a BAC adquiriu uma participação controladora na *Hunting Aircraft Ltd*. Essa empresa esteve envolvida em projetos significativos como o Concorde e o caça Panavia Tornado. Relativamente no mesmo período, outros grupos de empresas aéreas britânicas passaram por uma série de fusões, resultando no Grupo Hawker

Siddeley. Os precursores dessa empresa foram a *Armstrong Whitworth*, a *A.V. Roe and Company*, a *Folland Aircraft Ltd.*, a *Gloster Aircraft Company*, a *Hawker Aircraft* e a *Blackburn Aircraft*. Em 1963, o Grupo *Hawker Siddeley* foi organizado em duas divisões: uma responsável pela produção de aeronaves notáveis, como o Harrier e o Vulcan, e a outra divisão responsável por mísseis e foguetes (Amir e Weiss, 2025).

Devido ao contexto e à necessidade de adaptação da indústria aeronáutica, a lógica de formar dois grandes grupos no setor — a BAC e a *Hawker Siddeley*, resultantes da fusão de outras corporações de destaque — visava manter a competitividade no Reino Unido. A ideia era criar estruturas maiores e mais competitivas, capazes de rivalizar com os concorrentes dos EUA, mas, ao mesmo tempo, manter a concorrência interna no setor britânico. Para que essa estratégia de reestruturação ocorresse de maneira estável, o governo realizou a concessão seletiva de contratos estatais e ofereceu apoio financeiro a projetos promissores, como de aeronaves e motores (Hartley, 2012).

Já o início dos anos 1970 foi marcado principalmente pela nacionalização de indústrias desse setor, devido ao contexto de crise da época, que gerou situações financeiras não lucrativas para as empresas, mesmo após as séries de fusões realizadas como forma de garantir a sobrevivência do setor. Sendo assim, a BAC e a *Hawker Siddeley* foram nacionalizadas em 1976. Um ano depois, o governo britânico fundiu a BAC, a *Hawker Siddeley* e a *Scottish Aviation*, formando a *British Aerospace* (BAe). No entanto, o período de nacionalização não durou muito, já que se iniciou uma era de privatizações durante o governo de Margaret Thatcher, atingindo não apenas outros setores, mas também o setor de defesa. Isso gerou até mesmo uma mudança na estrutura da indústria, uma vez que as privatizações de diversas indústrias significaram que o monopólio doméstico anteriormente existente foi substituído por uma estrutura competitiva (Schofield, 2006).

Já na década de 1970, houve duas grandes mudanças no mercado de defesa do Reino Unido. A primeira foi a decisão do governo britânico de nacionalizar as indústrias do setor, porque dependia fortemente do financiamento estatal, e, por isso, como já era uma espécie de extensão do governo, a nacionalização foi propícia. Além disso, era interesse do governo realizar a fusão das duas grandes empresas da área — BAC e *Hawker Siddeley* — por ser economicamente mais vantajoso ter apenas uma empresa. A outra grande mudança que ocorreu nessa década foi a chegada de um governo conservador que buscava promover o livre mercado e, como consequência, devolveu a indústria de defesa à participação privada. Agora, a BAe, formada a partir da fusão e nacionalização anteriores, foi completamente privatizada até 1985 (Hartley, 2012).

A era da privatização transformou profundamente o relacionamento entre a indústria e o governo britânico. Essa guinada influenciou o Ministério da Defesa (*Ministry of Defence* – MoD) a transferir riscos para a indústria e a promover a concorrência. Procurou-se estabelecer uma demarcação clara entre o estado — o cliente — e o setor privado — os fornecedores. Para isso, introduziu-se uma mentalidade comercial na tomada de decisões governamentais, implementando uma ampla revisão de gestão e eficiência. A principal estratégia foi a introdução da concorrência nas aquisições de defesa, substituindo contratos no modelo “*cost-plus*”⁸ por licitações competitivas, com o objetivo de reduzir custos, aumentar a eficiência e transferir os riscos financeiros e técnicos para a indústria. Também passaram a ser utilizados contratos de preço fixo e pagamentos condicionados ao desempenho (Macdonald, 1999).

Contudo, essa reestruturação implicou consequências relevantes. Devido à redução da demanda por equipamentos militares no final dos anos 1980 e à pressão financeira, as indústrias reduziram seus investimentos em P&D para manter os níveis de lucro. Além disso, aquelas que obtiveram grandes contratos com o MoD conquistaram posições dominantes no mercado britânico, tornando-se, em alguns casos, fornecedoras monopolistas nacionais para certas categorias de equipamentos. Essa transformação também levou à necessidade de ampliar a colaboração internacional, não apenas porque as exportações tornaram-se fundamentais para a sobrevivência empresarial, mas também porque os equipamentos projetados e montados no Reino Unido passaram a conter componentes e subsistemas estrangeiros — e o inverso também ocorreu (Macdonald, 1999).

Nesse contexto, após a privatização, a BAe tornou-se uma grande empresa de defesa, focada principalmente no desenvolvimento e na produção de aeronaves militares e civis, mas que buscou adotar uma estratégia de diversificação para outras áreas do setor de defesa e até mesmo para o setor civil. Além de projetos exclusivamente britânicos, como o caça Harrier e o avião de treinamento Hawk, a empresa esteve envolvida em projetos colaborativos internacionais, como com a *Lockheed Martin Corporation*, nos EUA, para desenvolver o Joint Strike Fighter, e com a Saab AB, na Suécia, para produzir o Gripen. Essa diversificação incluiu também atividades nas áreas de eletrônica e comunicações, visando fortalecer suas capacidades tecnológicas, defesa terrestre, por meio da aquisição da divisão de munições e armas leves da *Royal Ordnance Factories* (ROF), e investimentos em empresas de construção e imobiliárias no setor civil (Amir e Weiss, 2025).

⁸ *Cost-plus* se refere a um tipo de contrato onde o pagamento ao fornecedor é baseado nos custos reais incorridos na produção ou desenvolvimento, possivelmente com um adicional (como uma taxa percentual), em contraste com modelos de preço fixo ou competitivos (Macdonald, 1999).

Apesar da diversificação, a BAe não saiu ileso do contexto da época. Com o fim da Guerra Fria, o ambiente internacional passou por mudanças significativas. A diminuição da ameaça representada pela URSS levou os países a reavaliarem suas necessidades de defesa, o que resultou em cortes profundos nos orçamentos militares. O Reino Unido não ficou de fora, reduzindo suas forças armadas, mas tornando-as mais bem equipadas por meio do programa “*Options for Change*”⁹. Essas mudanças no ambiente estratégico também afetaram a relação entre governo e indústria, que passou a depender cada vez mais de exportações e colaborações internacionais para manter sua sustentabilidade econômica (Macdonald, 1999).

Foi justamente o contexto de redução de gastos que levou a BAe a enfrentar sérios problemas financeiros. Como resposta, a empresa realizou grandes cortes em seus ativos contábeis, promoveu demissões e abandonou a estratégia de diversificação, vendendo seus negócios não essenciais para focar exclusivamente no setor de defesa. Além disso, seguindo a tendência de fusões observada nas empresas norte-americanas para criar companhias maiores e mais competitivas, a BAe assinou, em 1999, um acordo com a *General Electric Company PLC* (GEC), por meio do qual adquiriu a *Marconi Electronic Systems* (MES), a divisão de defesa da GEC, por £7,7 bilhões. Essa fusão resultou na criação da *BAE Systems*, consolidando uma vasta gama de capacidades em aeronaves, sistemas navais, eletrônicos e mísseis (Hartley, 2012).

Portanto, a evolução da indústria de defesa britânica passou por profundas transformações: desde a reestruturação dos anos 1960, a nacionalização nos anos 1970, a privatização na década de 1980 e a diversificação nos anos 1990, sempre refletindo o contexto da época e as políticas governamentais que influenciaram a constante mudança da relação entre o governo e o setor industrial de defesa. Essa trajetória pode ser observada no percurso de diversas empresas, culminando na formação da *BAE Systems*, que carrega a herança de todas essas adaptações à lógica mercadológica. Essa lógica, como será analisado a seguir, continua a se manifestar na estrutura e no funcionamento da empresa.

Após a consolidação da *BAE Systems* ao longo de mais de 20 anos de história do mercado de defesa, a empresa manteve o foco no desenvolvimento de negócios em setores estratégicos de defesa. Seu portfólio é diversificado e inclui a produção e o suporte de aeronaves militares, como o Eurofighter Typhoon, a participação no programa F-35 Lightning II e o desenvolvimento do caça de sexta geração Tempest. No setor naval, a empresa é responsável pela construção de submarinos nucleares das classes Astute e Dreadnought, além de fragatas

⁹ Foi um programa de reorganização e redução de pessoal das forças armadas do Reino Unido em resposta ao cenário pós-Guerra Fria. Apresentou planos para uma redução geral de cerca de 18% nas forças britânicas até meados da década de 1990 (Ortiz, 2010).

Tipo 26 e sistemas de radar, como o Artisan 3D. No segmento terrestre, destaca-se pela fabricação de veículos blindados, como o CV90, o Bradley Fighting Vehicle, o obuseiro M777 e o Challenger 2. A *BAE Systems* também atua em sistemas eletrônicos e cibernéticos, oferecendo soluções em guerra eletrônica, cibersegurança e integração de sistemas de comando e controle. Complementando seu portfólio, a empresa fabrica munições de grande calibre, torpedos e sistemas de lançamento de mísseis, além de prestar serviços de apoio logístico, modernização de plataformas militares e treinamento para as forças armadas (BAE Systems, 2024).

Devido ao seu portfólio diversificado e do desempenho robusto nos setores aéreo, naval, terrestre, eletrônico e cibernético, a *BAE Systems* consolidou sua posição de liderança no mercado de defesa. A empresa se tornou o maior fornecedor nacional de serviços e sistemas de defesa no Reino Unido. Esse domínio, por sua vez, reflete diretamente as políticas voltadas à defesa adotadas pelo governo britânico, que buscaram fortalecer a base industrial nacional. A publicação da Estratégia Industrial de Defesa do Reino Unido (*Defence Industrial Strategy – DIS*) em 2005, por exemplo, marcou o primeiro documento oficial a tratar dessa relação, ao passo que priorizava a manutenção de empresas e tecnologias estratégicas para salvaguardar a soberania e a segurança nacional (Hartley, 2007).

Antes do DIS, o Reino Unido seguia uma política de aquisições baseada em concorrência, pautada por documentos como o *Defence White Paper* (Livro Branco de Defesa), que, embora trouxessem orientações e políticas relacionadas à defesa, não apresentavam uma estratégia industrial específica, pois tendiam a focar em aspectos operacionais. Entretanto, surgiram preocupações quanto ao enfraquecimento da indústria de defesa nacional e à perda de capacidades soberanas, especialmente devido ao aumento da atuação de empresas estrangeiras no mercado britânico. Essa era uma preocupação central para grandes empresas como a *BAE Systems* (James e Hall, 2008).

O DIS de 2005 define a indústria de defesa do Reino Unido como “composta por todos os fornecedores de defesa que criam valor, emprego, tecnologia ou ativos intelectuais no Reino Unido. Isso inclui tanto empresas britânicas quanto estrangeiras.” (DIS, 2005). Essa definição é evidenciada na prática: conforme demonstrado no documento, 32% dos gastos industriais do MoD foram destinados a empresas estrangeiras, programas colaborativos e importações. Assim, aproximadamente 25% da base industrial de defesa do Reino Unido pertence a empresas estrangeiras (Hartley, 2007). Além disso, o DIS apresentou uma mudança profunda na política de aquisição, afastando-se da competição aberta como padrão e priorizando acordos de parceria de longo prazo com empresas estratégicas. Esse modelo substituiu o relacionamento transacional

anterior, baseado em contratos isolados, por uma lógica de colaboração contínua entre governo e indústria. Um exemplo disso são os acordos firmados com a *BAE Systems* para o fornecimento e suporte de munições, veículos blindados e aeronaves de asa fixa. Também se destacam novos acordos, como a formação da *joint venture* BVT Surface Fleet em 2007, entre a *BAE Systems* e o Grupo VT, para atuar no setor naval (Perlo-Freeman, 2010).

Embora essa mudança tenha sido vista de forma positiva por garantir o suporte de capacidades estratégicas ao longo da vida útil dos equipamentos, também gerou controvérsias, especialmente quanto aos riscos financeiros associados à concessão de uma posição de quase-monopólio à *BAE Systems*. O próprio DIS confirma a posição dominante da empresa no mercado de defesa do Reino Unido, consolidando seus monopólios domésticos nos sistemas aéreo, terrestre e naval. Além disso, novas práticas como a contratação por disponibilidade reforçaram ainda mais a inserção da *BAE Systems* nas operações militares britânicas. Nesse modelo, a empresa não apenas fornece o equipamento, mas também é responsável por garantir sua disponibilidade operacional contínua ao MoD, intensificando a dependência governamental de parceiros estratégicos (Perlo-Freeman, 2010).

No entanto, a consolidação da *BAE Systems* não foi apenas no Reino Unido, mas também no mercado global. Isso se deve ao fato de que, atualmente, a indústria de defesa está cada vez mais globalizada e, com exceção dos EUA, há grande dificuldade em manter uma base industrial de defesa puramente nacional. Essa internacionalização ocorreu não apenas pelo aumento da colaboração internacional em projetos, mas também pela tendência de empresas controlarem ativos relacionados à produção de armas em outros países, uma característica marcante da indústria britânica. A maioria das empresas britânicas transferiu suas operações para o exterior, de modo que apenas uma minoria de suas atividades permaneceu no país. Essa guinada transatlântica é explicada pelo fato de que Washington é o maior cliente de defesa do mundo, e a demanda por equipamentos militares só tem crescido desde o final dos anos 1990, tornando o mercado extremamente atrativo (Perlo-Freeman, 2010).

A *BAE Systems* foi a principal empresa britânica a estabelecer presença no exterior, principalmente nos EUA, o mercado mais cobiçado. A aquisição de várias empresas menores, especialmente da *United Defense* por US\$ 4,2 bilhões e da *Armor Holdings* também por US\$ 4,2 bilhões, posicionou a BAE entre as maiores empresas de defesa do outro lado do Atlântico. As vendas para o principal aliado britânico muitas vezes exigem uma presença física no país, ou seja, contratos com empresas estrangeiras, como a BAE, geralmente resultam das operações locais. Isso é viabilizado pelo tratamento privilegiado dado pelo governo estadunidense a empresas do Reino Unido, resultado da estreita relação estratégica entre os dois países. Assim,

a BAE opera nos EUA sob “Acordos de Segurança Especiais” (*Special Security Agreements – SSA*), que permitem maior controle por parte da empresa proprietária, ao mesmo tempo em que protegem as tecnologias sensíveis dos EUA (Perlo-Freeman, 2010).

Além disso, a BAE combinou seus negócios na área terrestre com empresas da Suécia e da África do Sul, tornando-se uma das principais fornecedoras de sistemas terrestres do mundo. Alguns exemplos de produtos fornecidos são veículos blindados de combate, veículos táticos sobre rodas, sistemas de artilharia e munições. A BAE também adquiriu a *Tenix Defence* em 2008, importante empresa do setor de defesa da Austrália, assumindo sua posição de liderança. Expandiu-se ainda para os mercados da África do Sul, Suécia, Arábia Saudita e Índia, sendo proprietária, acionista majoritária ou atuando por meio de *joint ventures* nesses países. Também ingressou no setor de segurança e inteligência, adquirindo empresas como a *Detica Group* e a *L-1 Identity Solutions*. Esse setor de inteligência não foi o único foco de expansão: a BAE também investiu no setor de suporte militar, que envolve manutenção, suporte e gestão de equipamentos ao longo do ciclo de vida dos produtos militares (Hartley, 2012).

Portanto, a *BAE Systems* é uma empresa global de defesa, segurança e aeroespacial. Sua organização está estruturada em quatro grandes grupos operacionais: eletrônicos, inteligência e suporte; sistemas terrestres e armamentos; programas e suporte; e internacional. O grupo de eletrônicos, inteligência e suporte, com sede nos EUA, fornece sistemas eletrônicos para aplicações militares e civis, além de serviços técnicos para o mercado de segurança nacional e federal do próprio país. O grupo de sistemas terrestres e armamentos, também sediado nos EUA, mas com atividades no Reino Unido, África do Sul e Suécia, é considerado líder global em veículos de combate blindado, canhões navais, lançadores de mísseis, sistemas de artilharia e munições. Já o grupo de programas e suporte é responsável pelas atividades no Reino Unido em sistemas aéreos, navais e de segurança, como, por exemplo, o Typhoon e o Hawk. Por fim, o grupo Internacional é responsável pelas operações da BAE na Austrália, Índia, Omã e Arábia Saudita (Hartley, 2012). Dessa forma, a BAE Systems representa não apenas o maior conglomerado de defesa do Reino Unido, mas também um dos principais atores globais do setor. Sua estrutura internacionalizada e altamente segmentada reflete as transformações pelas quais passou a indústria de defesa britânica.

1.3 A GUERRA DO IRAQUE (2003 – 2011) E O ALINHAMENTO ANGLO-AMERICANO

A invasão do Iraque, em 2003, ocorreu em um cenário moldado pelos ataques de 11 de setembro de 2001 e por uma década de tensões remanescentes da Guerra do Golfo de 1991. Os

ataques do 11/09 deram aval ao presidente estadunidense George W. Bush para articular a visão estratégica dos EUA sobre seu papel no mundo, ou seja, de que Washington tinha o dever de defender a si mesmo e a seus aliados da ameaça representada pelo Iraque. Isso porque o país foi associado à chamada “guerra ao terror”, quando Bush o incluiu no “eixo do mal”, insinuando haver uma conexão entre Bagdá e os atentados. Em torno dessa construção, formulou-se a acusação de que o governo iraquiano mantinha programas de armas de destruição em massa (ADM) e de que Saddam Hussein abrigava terroristas ligados à Al-Qaeda. Ao mesmo tempo, não se pode negar — apesar dos argumentos contrários apresentados pelo governo Bush — que a ocupação do Iraque também foi motivada pelos recursos petrolíferos. Em linhas gerais, a invasão do Iraque representou a materialização da ideia dos EUA como protetores unilaterais da paz e da segurança global (Kamrava, 2005).

Inicialmente, com base nessas motivações, os EUA buscaram promover uma mudança de regime no Iraque por meios diplomáticos. Recorrendo ao Conselho de Segurança das Nações Unidas (CSNU), em conjunto com o Reino Unido, foi aprovada a Resolução 1441, que concedia ao Iraque o prazo de um mês para provar que não estava violando resoluções anteriores¹⁰ da ONU sobre seu desarmamento. Apesar de inspetores relatarem que o governo iraquiano estava em conformidade com as resoluções, Washington continuou acusando o país de não cooperar. Em outubro de 2002, o Congresso aprovou uma resolução autorizando o presidente Bush a recorrer ao uso da força contra o Iraque. França, Alemanha e Rússia uniram-se em uma campanha diplomática para evitar uma ação militar norte-americana. No entanto, esses esforços não foram exitosos, uma vez que os EUA decidiram encerrar a via diplomática e, em 17 de março de 2003, emitiram um ultimato de 48 horas para que Saddam Hussein deixasse o poder. Diante da recusa de Hussein, os EUA, junto a seus aliados — Reino Unido, Austrália e Polônia (os únicos países que enviaram tropas) — invadiram o Iraque em 20 de março de 2003, com o lançamento da *Operation Iraqi Freedom* (Bush, 2025).

A missão operacional do Comando Central dos Estados Unidos (USCENTCOM, na sigla em inglês), delimitado pelo Plano de Operações 1003V para a *Operation Iraqi Freedom* era:

Conduzir operações ofensivas no Iraque para derrubar o regime iraquiano, eliminar a capacidade de armas de destruição em massa e eliminar a ameaça do regime ao povo iraquiano, à região e aos Estados Unidos e parceiros da

¹⁰ As resoluções anteriores incluem a Resolução 687 (1991), que determinou o desarmamento do Iraque e criou a UNSCOM para monitorar o cumprimento, e a Resolução 688 (1991), que condenou a repressão à população civil e autorizou a entrada de ajuda humanitária. Essas medidas também justificaram a imposição de zonas de exclusão aérea pelos EUA e Reino Unido ao longo da década de 1990 (Halperin, 2011).

coalizão, como parte da Guerra Global ao Terrorismo. Quando ordenado, conduzir operações subsequentes para facilitar a transição da guerra para a paz. (US, 2003, p.16, tradução nossa).¹¹

Com o objetivo de promover uma mudança de regime no Iraque, os Estados Unidos buscavam retirar Saddam Hussein e seus aliados do poder, eliminar ou controlar as ADM, preservar a integridade territorial do país e estabelecer um novo governo. A operação foi estruturada em quatro fases: garantir apoio internacional para o envio seguro de tropas; preparar o campo de batalha; conduzir ofensivas para derrotar o regime iraquiano; e, por fim, realizar a transição para um novo governo (US, 2003). A execução começou com uma campanha de bombardeios, seguida por uma invasão terrestre. Enquanto tropas americanas avançavam pelo deserto rumo a Bagdá, as forças britânicas concentravam-se na tomada de Basra, no sul. Em poucas semanas, a superioridade tecnológica e tática da coalizão — evidenciada pelo uso de veículos blindados de rápida mobilidade — levou ao colapso das defesas iraquianas e ao controle dos principais pontos estratégicos (Nasser e Paoliello, 2015).

Assim, em 14 de abril de 2003, as forças da coalizão declararam vitória militar sobre o Iraque e, em um discurso conhecido como “Missão Cumprida”, o presidente Bush anunciou oficialmente o fim dos principais combates. No entanto, a captura de Saddam Hussein e a retirada de seu governo do poder mergulharam o Iraque no caos, à medida que a ausência de ordem e o descumprimento da lei tornaram-se rotineiros. A estabilização do país foi um desafio, evidenciando que a guerra estava longe de terminar, uma vez que o descontentamento da população iraquiana com os ocupantes gerou uma insurgência armada. Com isso, as tropas da coalizão passaram a enfrentar uma guerra de guerrilha urbana (Kamrava, 2005).

A partir desse ponto, os EUA iniciaram a última fase do plano de ação: realizar a transição para um novo governo iraquiano. Bush já havia emitido a Diretiva Presidencial de Segurança Nacional nº 24, que autorizava o Departamento de Defesa (*Department of Defense* – DoD) a assumir a responsabilidade administrativa no pós-guerra do Iraque. Após o fim dos principais combates, a coalizão anglo-americana criou a Autoridade Provisória da Coalizão (CPA, na sigla em inglês), responsável por liderar a transição de governo no Iraque e exercer temporariamente os poderes governamentais. A autoridade da CPA foi reconhecida pela Resolução nº 1.483 do Conselho de Segurança das Nações Unidas, em maio de 2003. Assim,

¹¹ No original: “[USCENTCOM] conducts offensive operations in Iraq to overthrow the Iraq regime, eliminate WMD capability, and eliminate the regime’s threat to the Iraq people, the region and the U.S. and coalition partners as part of the Global War on Terrorism. On order, conduct follow on operations to facilitate the transition from war to peace.”

EUA e Reino Unido foram formalmente reconhecidos como poderes ocupantes sob a lei dos conflitos armados. A partir de junho de 2004, os EUA transferiram a soberania para o Governo Interino Iraquiano e dissolveram a CPA. Em janeiro de 2005, após as primeiras eleições livres no país, foi estabelecido o Governo de Transição Iraquiano (Armendáriz e Palou-Loverdos, 2011).

Em janeiro de 2007, o presidente Bush anunciou planos de reconstrução e, em fevereiro, iniciaram-se programas de longo prazo para o treinamento das forças policiais e do exército iraquiano. A partir de abril de 2009, teve início a retirada progressiva das forças da coalizão e da presença militar dos EUA no Iraque. As últimas forças de combate americanas foram retiradas em agosto de 2010, encerrando oficialmente a *Operation Iraqi Freedom* e dando início à *Operation New Dawn*, caracterizada pela transição de uma presença predominantemente militar para uma presença predominantemente civil. Nesse contexto, o DoD, juntamente com agências governamentais e não governamentais, trabalhou para fortalecer a capacidade civil do Iraque. A operação foi encerrada em dezembro de 2011, marcando o fim da ocupação da coalizão liderada pelos EUA (Armendáriz e Palou-Loverdos, 2011).

Diante desse cenário, a participação britânica na Guerra do Iraque revelou, não apenas o comprometimento político do Reino Unido com os Estados Unidos, mas também a capacidade estratégica e operacional das forças armadas britânicas. Com uma presença robusta, equipamentos modernos, elevada mobilização logística e envolvimento direto na fase pós-conflito, o Reino Unido consolidou seu papel como parceiro-chave da coalizão – aspectos que serão explorados ao longo deste trabalho.

Politicamente, a decisão do Reino Unido de participar da Guerra do Iraque foi impulsionada por uma combinação de fatores estratégicos, percepções de ameaça e alinhamentos político-diplomáticos, sendo decisivamente moldada pela postura adotada pela administração de George W. Bush. O fator geopolítico mais determinante, no entanto, foi o estreito alinhamento estratégico com os Estados Unidos, consolidado historicamente pela chamada *special relationship* — termo cunhado por Winston Churchill para descrever a profunda parceria diplomática e militar entre os dois países. Desde a Segunda Guerra Mundial, essa relação tem sido continuamente reforçada, adaptando-se às novas ameaças e aos interesses de manutenção da paz e da estabilidade internacionais. Documentos britânicos de estratégia de defesa reiteram esse vínculo, reconhecendo os Estados Unidos como seu principal aliado. Essa cooperação estreita se materializa por meio de mecanismos institucionais de coordenação no planejamento estratégico, na coleta de inteligência e na interoperabilidade tecnológica entre as forças armadas de ambos os países (Wither, 2003).

Essa estratégia britânica de política externa, centrada na manutenção de uma relação especial com Washington, também foi moldada pela visão do então primeiro-ministro Tony Blair. Segundo ele, em um mundo cada vez mais interdependente em virtude da globalização, o isolacionismo deixava de ser uma opção nas questões relativas à segurança internacional. Para Blair, a comunidade internacional precisava estar preparada para intervir. Dessa forma, adotar uma postura isolacionista era inadequado diante das ameaças globais emergentes. Alinhar-se aos EUA, portanto, oferecia ao Reino Unido vantagens políticas significativas: ao mesmo tempo em que sustentava sua política de segurança, também permitia que Londres influenciasse a condução do poder americano em contextos cruciais, como a Guerra do Iraque. Além disso, possibilitava ao Reino Unido atuar como mediador entre as potências europeias e Washington (Archick, 2008).

O ponto de inflexão decisivo para o engajamento britânico ocorreu em abril de 2002, durante o encontro entre Blair e Bush em Crawford, Texas. Na ocasião, os EUA comunicaram sua decisão de promover a remoção de Saddam Hussein do poder, independentemente da via diplomática. A partir desse momento, o governo britânico enfrentou um dilema: acompanhar a iniciativa americana ou se distanciar, correndo o risco de marginalização nas dinâmicas decisórias do sistema internacional. Blair optou pelo engajamento ativo, acreditando que a fragmentação entre os aliados ocidentais apenas fortaleceria as ameaças representadas por Estados párias e organizações terroristas (Bluth, 2004).

A decisão britânica de seguir com a guerra foi, portanto, profundamente influenciada pelo momento vivenciado pelos EUA e por suas decisões. Mesmo sem o apoio das tropas britânicas, os EUA estavam dispostos a prosseguir com a invasão, e havia pouco que o Reino Unido pudesse fazer para impedir tal ação. Assim, a escolha britânica passou a girar em torno da questão de participar ou não e de como fazê-lo. Para os EUA, devido ao seu predomínio militar, o apoio do Reino Unido não era considerado essencial para o sucesso da invasão. No entanto, a decisão de Blair de integrar suas tropas à coalizão liderada pelos EUA teve um valor simbólico significativo: servia como um gesto de legitimidade internacional à ação americana, evidenciando que Bush não estava agindo unilateralmente (Porter, 2018).

Publicamente, Blair justificou a adesão à coalizão com base em três argumentos centrais: a ameaça representada pela suposta posse de ADM pelo regime de Saddam Hussein; os supostos vínculos do governo iraquiano com grupos terroristas como a Al-Qaeda; e a preocupação com os abusos e o sofrimento impostos à população iraquiana sob o regime de Hussein. Com esses três pontos, Blair construiu uma narrativa na qual o Iraque era não apenas uma ameaça à segurança regional e internacional, mas também à segurança do próprio povo

(Kennedy-Pipe e Vickers, 2007). Essas justificativas ficam ainda mais claras em seu discurso à nação britânica, no início da invasão:

Nesta noite, militares britânicos estão engajados por ar, terra e mar. Sua missão: remover Saddam Hussein do poder e desarmar o Iraque de suas armas de destruição em massa [...] Caso terroristas obtenham essas armas ... a carnificina que poderiam infligir às nossas economias, à nossa segurança, à paz mundial, seria além da nossa mais vívida imaginação. Meu julgamento, como Primeiro-Ministro, é que essa ameaça é real, crescente, e de uma natureza completamente diferente de qualquer ameaça convencional à segurança que o Reino Unido já enfrentou. Durante 12 anos o mundo tentou desarmar Saddam; após suas guerras nas quais centenas de milhares morreram, os inspetores de armas da ONU dizem que grandes quantidades de venenos químicos e biológicos... continuam sem explicação no Iraque. Portanto, nossa escolha é clara: recuar e deixar Saddam imensamente fortalecido; ou prosseguir para desarmá-lo pela força. (CNN, 2003, tradução nossa¹²).

Contudo, essas justificativas foram amplamente contestadas por sua inconsistência e pela ausência de provas concretas. Por exemplo, o dossiê de setembro de 2002, que afirmava que o Iraque possuía armas químicas e biológicas que poderiam ser mobilizadas em 45 minutos, revelou-se falacioso: essas armas só teriam alguma utilidade caso o Iraque estivesse sob ataque (Butler, 2004). Como argumentam Kennedy-Pipe e Vickers (2007), Blair e Bush não estavam necessariamente mentindo sobre as evidências apresentadas, mas estavam presos a uma mentalidade que superestimava constantemente a ameaça representada por Saddam, distorcendo até mesmo seu comportamento.

Esse “pensamento de grupo¹³”, como afirmado no relatório do Comitê de Inteligência do Senado dos EUA de 2004, tem origem no choque revelado em 1991, quando se descobriu que o programa nuclear iraquiano estava muito mais avançado do que se imaginava. A partir de então, tanto os EUA quanto o Reino Unido passaram a adotar uma postura de não subestimar ameaças. Nesse contexto, ainda que não houvesse provas incontestáveis de que Saddam havia mantido seu arsenal de armas, a recusa em cooperar com a Resolução 1441 do CSNU foi interpretada como um indicativo de que havia algo a esconder. Essa percepção reforçou a lógica

¹² No original: “Tonight, British servicemen and women are engaged from air, land and sea. Their mission: to remove Saddam Hussein from power, and disarm Iraq of its weapons of mass destruction . . . Should terrorists obtain these weapons ... the carnage they could inflict to our economies, our security, to world peace, would be beyond our most vivid imagination. My judgment, as Prime Minister, is that this threat is real, growing, and of an entirely different nature to any conventional threat to our security, that Britain has faced before. For 12 years the world tried to disarm Saddam; after his wars in which hundreds of thousands died, UN weapons inspectors say vast amounts of chemical and biological poisons . . . remain unaccounted for in Iraq. So our choice is clear: back down and leave Saddam hugely strengthened; or proceed to disarm him by force.”

¹³ O conceito de *Group Thinking* descreve um processo no qual uma equipe de analistas ou tomadores de decisão busca confirmar suas próprias opiniões, priorizando o consenso interno em detrimento da avaliação crítica de alternativas, o que pode comprometer a qualidade das decisões políticas (US, 2004).

do “pensamento de grupo”, que validava a crença na existência das ADM e nos vínculos do regime iraquiano com a Al-Qaeda (US, 2004).

Especificamente sobre essa suposta relação com o terrorismo, a percepção ganhou força no contexto pós-11 de setembro, quando um clima de medo se espalhou e foi sustentado por anos após os ataques. Blair adotou essa “narrativa do medo” e foi além ao vincular a ameaça das ADM à ameaça terrorista. Essa percepção era alimentada por relatórios de inteligência estadunidense – ainda que, posteriormente, tenha se confirmado que não existia nenhuma evidência concreta de cooperação entre Saddam e a Al-Qaeda. Mais uma vez, a narrativa baseava-se no receio de subestimar a ameaça: ainda que não houvesse provas desses vínculos, tampouco existiam provas de sua inexistência. Assim, o medo deu lugar a uma narrativa inflada, e por vezes manipulada, sobre a ameaça iraquiana (Bluth, 2004).

Portanto, o raciocínio que parece ter orientado Blair e Bush na decisão de invadir o Iraque foi o de que tais indícios constituíam ameaças sérias que exigiam uma resposta urgente, pois não era possível prever quando se materializariam. Acreditava-se que os efeitos da inação seriam mais graves do que os da guerra. A falta de cooperação pacífica por parte do governo iraquiano também reforçou essa percepção, tornando o perigo não apenas potencial, mas plausível. Assim, Saddam passou a ser visto como um risco concreto à segurança internacional. As estratégias de contenção se mostravam ineficazes, e a situação humanitária no país se agravava. Com isso, o argumento a favor da mudança de governo ganhou força, sendo encarado como a única via possível para resolver o impasse. Esses fatores levaram, enfim, à decisão de iniciar a intervenção militar (Bluth, 2004).

Essa decisão política se concretizou no engajamento direto do Reino Unido na campanha militar ao lado dos EUA. Considerado um dos maiores envolvimento das forças armadas britânicas no período pós-Segunda Guerra Mundial, o esforço militar foi conduzido sob o codinome *Operation TELIC*, que significa “ação com propósito”. A operação teve início em 20 de março de 2003 e se estendeu até a retirada das últimas tropas britânicas em 22 de maio de 2011. Logisticamente, durante todo o período de atuação, o Reino Unido desdobrou cerca de 46.000 militares dos três ramos das forças armadas, representando a segunda maior contribuição nacional no âmbito da coalizão de 467.000 combatentes (International Criminal Court, 2020). Deste contingente, 28.000 eram tropas terrestres; 9.000, forças navais – que atuaram com 19 navios e submarinos da Marinha Real, 14 embarcações da Frota Auxiliar Real e 43 helicópteros; 8.000 eram militares da Força Aérea, com 115 aeronaves e 27 helicópteros; além de 1.000 agentes de comando e logística (Carney, 2011).

Operacionalmente, o Reino Unido empregou uma ampla gama de equipamentos modernos de combate. No campo terrestre, destacaram-se 116 tanques Challenger 2, 140 veículos de infantaria Warrior, obuseiros autopropulsados AS90, veículos de reconhecimento Scimitar e veículos blindados NBC Fuchs. Também foram mobilizados 36 canhões AS90, 39 canhões leves de 105 mm, lançadores Rapier e Phoenix, além de um extenso aparato logístico. No campo aéreo, destacaram-se os helicópteros Gazelle, Lynx, Chinook, Puma e Sea King, empregados em missões de transporte, evacuação médica e apoio de combate. Taticamente, o uso desses equipamentos incluiu 2.519 surtidas realizadas pela Royal Air Force (RAF) durante a campanha aérea, com destaque para 1.353 missões de ataque ofensivo, 355 surtidas de reabastecimento ar-ar – que forneceram mais de 18 milhões de libras de combustível – e 274 missões de reconhecimento. Também foram lançadas pelo Reino Unido ao menos 919 munições, a maioria de precisão, incluindo 265 unidades das bombas Paveway II e 394 unidades da Enhanced Paveway II, além de mísseis Storm Shadow, Maverick e ALARM (UK, 2003).

O elevado grau de mobilização e os recursos tecnológicos empregados refletiram-se nos custos substanciais assumidos pelo governo britânico durante a Guerra do Iraque. Apenas no primeiro ano da operação (2002–2003), a *Operation TELIC* demandou aproximadamente £847 milhões, dos quais £476 milhões foram destinados ao envio das tropas e £79 milhões às operações de combate (NAO, 2003). Nos anos seguintes, os gastos permaneceram elevados, com picos de até £1,457 bilhões em 2007–2008. Ao longo de toda a campanha militar, os custos totais ultrapassaram os £7 bilhões (UK, 2018), evidenciando o peso orçamentário da participação britânica no conflito.

Somando os valores de todos os anos, estima-se que o custo total da participação britânica na Guerra do Iraque entre 2003 e 2011 tenha sido de aproximadamente £8,257 bilhões. Esses custos englobam gastos com pessoal em operações, infraestrutura temporária, consumo e reposição de estoques, apoio logístico, transporte, operações aéreas, munições guiadas e não guiadas, além de investimentos em *Urgent Operational Requirements (UORs)* – equipamentos e capacidades adquiridos de forma emergencial para adaptação ao ambiente hostil do conflito. Os valores foram financiados principalmente pelo *Special Reserve*, um fundo emergencial criado pelo Tesouro britânico em 2002 para cobrir grandes operações militares. Apenas nos três primeiros anos da guerra, entre 2003 e 2005, o governo britânico já havia destinado cerca de £3 bilhões em previsões orçamentárias extras para essa finalidade (Berman, 2012).

A operação concentrou-se na Zona Sul do Iraque, uma área de 96.000 km², com uma população estimada de 4,6 milhões de pessoas. O quartel-general britânico estava instalado no Palácio de Basra, na província homônima, área sob responsabilidade da Divisão Multinacional

– Sudeste (MND-SE, na sigla em inglês). A atuação britânica incluiu desde operações de combate em larga escala e contrainsurgência até apoio à reconstrução civil e ao desenvolvimento. Após os principais marcos operacionais, como a captura da península de Al Faw e o controle da cidade de Basra, as forças britânicas passaram a atuar diretamente na reconstrução da infraestrutura civil, assumindo funções administrativas, promovendo a segurança local, o recrutamento e o treinamento das forças policiais iraquianas (International Criminal Court, 2020).

Em 2007, a presença das forças britânicas passou a enfrentar desafios significativos, com a intensificação dos ataques por parte de milícias iraquianas inimigas. Estas utilizaram táticas bem-organizadas, como ataques com morteiros e foguetes, além de emboscadas e dispositivos explosivos improvisados (IEDs, na sigla em inglês) contra patrulhas e comboios britânicos. Essa escalada do conflito obrigou as tropas britânicas a recuar estrategicamente, cedendo o controle da cidade aos insurgentes. Contudo, já em 2008, após treinamento fornecido pelos britânicos, as forças armadas do Iraque lançaram grandes operações para retomar o controle da região de Al Basrah. Ainda que esse episódio tenha representado um revés incomum na atuação britânica, os demais êxitos e contribuições do Reino Unido na Guerra do Iraque foram significativos. Sua presença permitiu aos Estados Unidos alocar recursos militares em outras regiões do país, além de acelerar o processo de transição do controle de diversas províncias estratégicas para as autoridades iraquianas (Carney, 2011).

Portanto, o envolvimento do Reino Unido na Guerra do Iraque foi marcado por uma conjunção de fatores políticos, estratégicos e operacionais que evidenciam tanto sua relação de dependência estratégica com os Estados Unidos quanto sua disposição em manter projeção internacional. A decisão de se engajar no conflito foi fortemente influenciada pela lógica do alinhamento anglo-americano, por percepções de ameaça amplificadas no contexto pós-11 de setembro e por uma narrativa política que justificava a guerra como uma ação necessária à segurança global e à proteção dos direitos humanos. Essa opção política, ainda que controversa, materializou-se em um expressivo esforço militar por parte das forças armadas britânicas, cuja atuação no teatro de operações iraquiano refletiu alto grau de profissionalismo, investimento logístico e relevância estratégica. Assim, a participação britânica no Iraque deve ser compreendida como resultado de uma combinação de interesses geopolíticos, compromissos históricos e decisões políticas que, em conjunto, moldaram a atuação do Reino Unido no conflito.

2 AS CONEXÕES ENTRE AS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS, A INDÚSTRIA DE DEFESA E AS RELAÇÕES ESPECIAIS ANGLO-AMERICANAS: O CASO DA AEGIS DEFENCE SERVICES E BAE SYSTEMS

Este capítulo objetiva analisar o mecanismo causal que conecta a atuação das EMPs britânicas na Guerra do Iraque ao aquecimento do mercado de defesa do Reino Unido. Na primeira seção, será apresentada a atuação específica da *Aegis Defence Services*, destacando sua relevância como a principal EMP britânica contratada pelos Estados Unidos para operar no contexto do Iraque. A segunda seção se dedicará à análise da *special relationship* entre Reino Unido e Estados Unidos, evidenciando como essa aliança estruturou o ambiente propício para a internacionalização das EMPs e da indústria de defesa britânica. A terceira seção abordará o papel da *BAE Systems*, destacando como essa empresa foi beneficiada pela expansão das demandas militares durante o conflito. Por fim, na quarta seção, será apresentado o mecanismo causal que articula esses elementos, demonstrando como a atuação das EMPs britânicas contribuiu para a consolidação de contratos bilaterais estratégicos e para a dinamização do mercado de defesa do Reino Unido.

2.1 A ATUAÇÃO DAS EMPs BRITÂNICAS NA GUERRA DO IRAQUE: O CASO DA AEGIS DEFENCE SERVICE

Para compreender o papel desempenhado pelas EMPs britânicas na Guerra do Iraque, em especial a *Aegis Defence Services*, é necessário, antes, apresentar um panorama geral sobre a presença e a função das EMPs no conflito. A Guerra do Iraque é considerada, inclusive, o caso de maior envolvimento de forças privadas na história dos conflitos armados e na reconstrução pós-guerra. Isso se deve a dois fatores principais. O primeiro, como argumenta Isenberg (2009), refere-se ao erro de cálculo da administração Bush quanto ao número de soldados necessários para estabilizar o país após a queda de Hussein. Por exemplo, o governo americano estimou que a *Operation Iraqi Freedom* custaria entre US\$ 50 e 60 bilhões; no entanto, o gasto real, estimado entre 2003 e 2011, foi de US\$ 823,2 bilhões (Sartortt, 2017).

O segundo fator que contribuiu para esse cenário foi a decisão dos Estados Unidos, durante o projeto de reconstrução, de não empregar suas forças armadas e as forças da coalizão para garantir a segurança pública. Ou seja, não havia um governo estável nem um aparato de segurança capaz de enfrentar grupos insurgentes e outras ameaças. Dessa forma, tornou-se

imprescindível que todos os atores envolvidos na reconstrução do país recorressem às EMPs para assegurar a segurança (Armendáriz e Palou-Loverdos, 2011).

De modo geral, os serviços das EMPs foram contratados por empresas multinacionais, organizações não governamentais, agências estatais e até mesmo pela própria ONU, com o objetivo de garantir a segurança de indivíduos e bens. Assim, a gama de serviços prestados pelas EMPs no Iraque foi extensa, abrangendo desde segurança pessoal e serviços de tradução até funções cruciais no contexto da guerra, como logística, fornecimento de inteligência aérea e suporte tecnológico (Kidwell, 2005).

Um relatório do *U.S. Congressional Research Service*, intitulado *Private Security Contractors in Iraq: Background, Legal Status, and Other Issues*, divide os serviços oferecidos pelas EMPs no Iraque em duas categorias principais: serviços armados e serviços de segurança desarmados (Elsea *et al.*, 2008), conforme ilustrado na tabela a seguir:

Quadro 1. Categorias de serviços oferecidos pelas EMPs no Iraque

SERVIÇOS ARMADOS	SERVIÇOS DE SEGURANÇA DESARMADOS
Segurança estática (de local) – proteção de locais fixos ou estáticos, como áreas residenciais, locais de reconstrução ou prédios governamentais.	Coordenação operacional – estabelecimento e gestão de centros de operações de comando, controle e comunicações.
Segurança de comboios – proteção de comboios em deslocamento no Iraque.	Análise de inteligência – coleta de informações e desenvolvimento de análises de ameaças.
Escolta de segurança – proteção de indivíduos que transitam por áreas não seguras no Iraque.	Treinamento de segurança – capacitação das forças de segurança iraquianas. ¹⁴
Detalhes de segurança pessoal – proteção de alto nível para indivíduos de alta patente.	

Fonte: Elsea *et al.* (2008, p.3, adaptado)

Estima-se que esses serviços foram prestados por cerca de 60 a 180 empresas atuantes no Iraque, ao longo do período de 2003 a 2011. Em 2010, essas empresas empregavam

¹⁴ É importante ressaltar que os *contractors* responsáveis por treinamento que envolve o uso de armas podem estar armados. No entanto, esse tipo de serviço é classificado como segurança desarmada, pois as armas são utilizadas como ferramentas de instrução e não para fornecer proteção armada (Elsea *et al.*, 2008).

aproximadamente 100.000 funcionários (Mendes, 2010). No entanto, esses números são apenas estimativas, pois havia um alto fluxo rotativo de funcionários, decorrente de diversos fatores. Além disso, uma mesma EMP podia atender a múltiplos clientes simultaneamente. A relevância da atuação dessas empresas pode ser observada no aumento dos preços cobrados diante da crescente demanda por seus serviços. Inicialmente, os salários dos funcionários das EMPs giravam em torno de 300 dólares por dia, mas passaram a variar entre 500 e 1.500 dólares diários. Empresas como a Blackwater chegaram a pagar salários entre 1.500 e 2.000 dólares por dia por pessoa (Armendáriz e Palou-Loverdos, 2011).

Nesse contexto de ampla utilização das EMPs no Iraque, destaca-se de forma particular a atuação das empresas britânicas, cuja presença e influência cresceram significativamente ao longo do conflito, desempenhando um papel predominante durante todo o período de hostilidades. Ou seja, além da participação do Reino Unido com suas forças armadas no apoio à coalizão liderada pelos Estados Unidos, o país também exerceu um papel expressivo na expansão da indústria de segurança privada no Iraque.

Empresas britânicas que já atuavam no setor desde a década de 1980, como a ArmorGroup e a Control Risks, aproveitaram o contexto de instabilidade para ampliar significativamente seus contratos e sua presença operacional. Estima-se que, no auge da ocupação, cerca de 60 empresas britânicas estavam envolvidas em operações no país (Lane, 2010). Além disso, a receita dessas empresas, que antes da guerra girava em torno de £200 milhões, ultrapassou £1 bilhão durante o conflito, tornando o Reino Unido o exportador de segurança privada mais lucrativo para o Iraque (Isenberg, 2009).

Seguindo a tradição de empregar ex-militares, as EMP britânicas não fugiram à regra. Isso significa que seus funcionários eram, em grande parte, ex-membros do *Special Air Service* (SAS) ou do *Special Boat Service* (SBS), unidades de elite das forças de operações especiais britânicas. Com a guerra e o aumento da demanda por profissionais desse setor, essas unidades passaram a enfrentar um alto índice de deserção. Para minimizar os impactos dessa perda nas forças armadas, o MoD do Reino Unido adotou uma medida incomum: autorizou seus soldados a tirar um ano sabático para atuar como agentes privados, permitindo que, ao retornarem, reassumissem seus postos sem prejuízo na posição ou na hierarquia militar (Isenberg, 2009).

Embora os EUA tenham sido um dos principais responsáveis pela contratação de EMP, o governo britânico também teve um papel relevante. Em setembro de 2006, em resposta a um pedido baseado na Lei de Liberdade de Informação, o Ministério das Relações Exteriores do Reino Unido (FCO, na sigla em inglês) divulgou os valores gastos desde o início do conflito, conforme demonstrado na tabela a seguir:

Quadro 2. Gastos do FCO com EMPs no Iraque (2003 – 2006)

Período	Custo	Número de EMP usadas
Maio 2003 – Março 2004	£19,121,598	2
April 2004 – Março 2005	£45,765,639	2
April 2005 – Março 2006	£47,818,682	2
April 2006 – Junho 2006	£8,766,917	2

Fonte: UK (2006, p.2, adaptado)

As EMPs mencionadas no relatório incluem a *Control Risks Group*, *ArmorGroup*, *Kroll Security Group* e *Edinburgh Risk Security Management (ERSM)*. O documento também destaca um contrato específico que o FCO mantém com a *ArmorGroup* para o fornecimento de consultores policiais no Iraque. Esse contrato é financiado pelo *Global Conflict Prevention Pool (Iraq Strategy)*¹⁵, e os custos são os seguintes:

Quadro 3. Custos do contrato do FCO com a *ArmorGroup* no Iraque (2004 – 2006)

Período	Custo
April 2004 – Março 2005	£3,700,172
April 2005 – Março 2006	£8,417,242.80
April 2006 – Agosto 2006	£3,331,102

Fonte: UK (2006, p.3, adaptado)

Apesar de não terem sido encontrados dados orçamentários oficiais que cubram a totalidade do período de atuação das EMPs britânicas no Iraque, de 2003 a 2011, outros relatórios complementam esse quadro. Um exemplo é o divulgado pela organização *War on Want* (2008), que destaca a atuação da *Erinys International*, empresa que recebeu um contrato no valor de US\$ 100 milhões para garantir a segurança de instalações petrolíferas e oleodutos. Já a *ArmorGroup*, em 2006, registrou um lucro total de US\$ 273 milhões, sendo US\$ 133 milhões provenientes de suas operações no território iraquiano.

¹⁵ O *Global Conflict Prevention Pool* (GCPP, na sigla em inglês) foi um mecanismo conjunto do FCO, do MoD e do *Department for International Development* (DFID), criado para financiar e coordenar a contribuição do Reino Unido na prevenção e redução de conflitos violentos. A *Iraq Strategy* refere-se à aplicação específica do GCPP no contexto iraquiano, principalmente no período pós-invasão de 2003 (Robert e Mack, 2004).

Contudo, entre as EMPs britânicas, a que obteve maior destaque em termos de contratos firmados, escopo de atuação e lucros obtidos foi a *Aegis Defence Services*. A empresa foi fundada em 2002 por Tim Spicer e alguns parceiros, como Mark Bullogh, Jeffrey Day e Dominic Armstrong. Spicer foi o responsável pela visão e criação da empresa. Com mais de 20 anos de experiência nas forças armadas britânicas, já havia estado à frente da Sandline International e se envolvido no caso *Arms to Africa*, mencionado anteriormente. Ou seja, Spicer já possuía a *expertise* militar necessária para comandar as operações da *Aegis*, enquanto seus parceiros fundadores, com experiência em empreendedorismo e investimentos bancários, ficaram responsáveis por outras áreas operacionais da empresa. O objetivo por trás da fundação da *Aegis* era criar uma organização capaz de lidar com todo o processo de gerenciamento de risco, identificando, analisando e mitigando os efeitos de ameaças (Duggan, 2023).

Um dos fatores que facilitou a ascensão da *Aegis* foi justamente sua estrutura institucional e as redes de contato que estabeleceu. Primeiramente, o que caracteriza essa estrutura é o fenômeno da *revolving door*, termo utilizado para se referir ao deslocamento de funcionários – geralmente ocupantes de altos cargos – entre posições no governo e empregos no setor privado, especialmente em áreas como *lobby*, consultorias ou funções executivas. Esse movimento pode ser extremamente problemático, pois ex-funcionários públicos podem utilizar seu conhecimento privilegiado e suas conexões para beneficiar interesses privados; da mesma forma, empresas privadas com vínculos a ex-funcionários governamentais podem influenciar regulamentações e políticas em benefício próprio. Assim, o termo descreve de forma precisa as movimentações que ocorrem nos bastidores entre funcionários dessas entidades, os quais carregam consigo toda uma bagagem de conhecimento e relações institucionais, que é transferida conforme sua posição atual (Project on Government Oversight, 2018). O setor de segurança e defesa não está imune a esse ciclo, especialmente após a consolidação da tendência de privatização da guerra, que levou muitos ex-oficiais a migrarem para o setor privado em busca de lucro. No entanto, nesse campo específico, a rede de contatos que cada ator carrega – especialmente os que ocupam cargos de liderança – pode configurar conexões perigosas.

Esse fenômeno se evidencia na trajetória de várias figuras que passaram a ocupar cargos na *Aegis*. Nomes que chamam a atenção incluem o de Sir Roger Wheeler, que, entre 1997 e 2000, atuou como Chefe do Estado-Maior do Exército no MoD, e que, entre 2005 e 2010, exerceu o cargo de Diretor Não Executivo da *Aegis* (Campaign Against Arms Trade, 2025). Outro nome emblemático é o do General de Divisão Graham Binns, que, em 2003, comandou as tropas britânicas na invasão do sul do Iraque e, em 2007, retornou como comandante das forças britânicas responsáveis pela entrega de Basra aos iraquianos. Em 2010, Binns assumiu o

cargo de Diretor Executivo (CEO, sigla em inglês) da *Aegis*, substituindo Tim Spicer (Lane, 2010). Essas conexões e movimentos de ex-funcionários públicos para cargos na *Aegis* não se limitaram ao contexto britânico: um nome que também chama atenção é o de Robert McFarlane, ex-oficial dos Estados Unidos e ex-Conselheiro de Segurança Nacional do presidente Ronald Reagan, conhecido por seu envolvimento na controvérsia Irã-Contras¹⁶. Desde 2005, McFarlane é listado como um dos membros do conselho administrativo da *Aegis* (Baer, 2007).

Ainda mais significativo foi o percurso realizado pelo Marechal de Campo Lord Inge ao longo de sua carreira. Além de ter sido oficial das forças armadas britânicas, Lord Inge atuou, entre 1994 e 1997, como Chefe do Estado-Maior da Defesa no Ministério da Defesa. Em janeiro de 1998, passou a atuar como consultor da *BAE Systems*, cargo que manteve até julho de 2003, quando se tornou assessor da empresa até julho de 2005. A partir de novembro de 2005, foi nomeado diretor da *Aegis*, sendo promovido a presidente do conselho consultivo em 2010, e, desde janeiro de 2011, figura como membro permanente do conselho consultivo da empresa (Campaign Against Arms Trade, 2025).

O giro de funcionários entre os setores público e privado coincidiu com os anos da Guerra do Iraque. Embora não tenham sido encontradas evidências conclusivas de que a atuação desses indivíduos na *Aegis* tenha influenciado diretamente decisões no contexto do conflito, o fato de que ocuparam cargos estratégicos nas entidades analisadas neste trabalho é, por si só, significativo. Essas conexões pessoais e institucionais ajudam a compreender a inserção e o protagonismo da *Aegis* no cenário da segurança privada internacional. No entanto, foi identificado um caso que pode ser considerado um indício relevante de que essas conexões potencialmente perigosas influenciaram a atuação da *Aegis* no Iraque, como será exposto a seguir. Trata-se de uma suposição plausível, considerando os acontecimentos que culminaram na ascensão da *Aegis* e na obtenção do contrato — eventos que, no mínimo, levantam questionamentos.

No livro *Licensed to Kill: Hired Guns in the War on Terror*, Robert Pelton (2006) comenta sobre a atuação da *Aegis* no Iraque com base em dados reunidos a partir de entrevistas com ex-funcionários e com o próprio Tim Spicer. Segundo o autor, o pedido de proposta (*Request for Proposal*, RFP) ao qual a *Aegis* respondeu e que resultou na concessão do

¹⁶ A controvérsia Irã-Contras foi um escândalo político ocorrido entre 1985 e 1987, no qual membros do governo Reagan facilitaram a venda secreta de armas ao Irã — então sob embargo — com o objetivo de financiar, de forma ilegal, os Contras, grupo paramilitar que combatia o governo sandinista na Nicarágua. O episódio envolveu diversas violações legais e institucionais, incluindo a ocultação de informações do Congresso estadunidense.

contrato¹⁷, teria sido formulado pelo General de Brigada Anthony Hunter-Choat – à época, chefe de segurança do Escritório de Gerenciamento de Programas (PMO, na sigla em inglês) da CPA – em conjunto com o General de Brigada James Ellery. Ambos teriam elaborado as especificações do RFP já com a *Aegis* em mente.

Ainda segundo Pelton (2006), a única exigência do RFP que a *Aegis* não atendia – e que supostamente seria a mais importante – era a experiência prévia no Iraque. Além disso, antes mesmo da concessão oficial do contrato, já havia anúncios de vagas para ex-militares que falavam árabe, publicados cerca de um mês antes da decisão. Esses elementos sugerem que Spicer, representando a *Aegis*, poderia ter contado com alguém com acesso interno, repassando informações privilegiadas que permitiram iniciar o recrutamento antes mesmo da contratação formal – ou até mesmo elaborar uma proposta que se encaixasse precisamente nas exigências do RFP, mesmo sem comprovar experiência anterior no país.

Pelton (2006) segue explicando que o processo de decisão do contrato provavelmente foi influenciado por duas figuras centrais – Hunter-Choat e Ellery. Ambos, além de serem os responsáveis pela formulação do RFP, mantinham uma relação pessoal com Spicer, por terem sido contemporâneos nas forças armadas britânicas. Esse vínculo, por si só, já levanta suspeitas, mas há ainda mais indícios: segundo o autor, um ex-funcionário do PMO que trabalhou diretamente com Ellery afirmou que este teria aconselhado Spicer ao longo de todo o processo de licitação do contrato obtido pela *Aegis*. O aspecto mais suspeito, contudo, é justamente o giro realizado por Ellery. Embora não esteja claro quando ele concluiu oficialmente sua missão no Iraque, menos de um ano após a concessão do contrato à *Aegis*, o nome de James Ellery já constava como um dos diretores no relatório corporativo da empresa referente ao ano de 2005. Ou seja, o mesmo indivíduo que supostamente orientou Spicer a conquistar o contrato, posteriormente passou a atuar diretamente na *Aegis* – permanecendo na empresa durante todo o período em que ela operou na guerra do Iraque.

Portanto, esses casos ilustram de forma emblemática o funcionamento da *revolving door* no setor de defesa, demonstrando que uma articulação envolvendo não apenas o governo britânico, mas também o governo dos Estados Unidos, as EMPs e a indústria de defesa, pode ter influenciado diretamente os rumos e interesses envolvidos em uma guerra. A relação contratual direta da *Aegis* com o governo estadunidense — responsável pela formalização do

¹⁷ O contrato ao qual se refere o RFP mencionado por Pelton (2006) corresponde ao *Reconstruction Security Support Services - Iraq* (RSSS-I), concedido pelo governo dos Estados Unidos à Aegis Defence Services. Esse contrato será analisado com mais detalhes na seção 2.2 deste trabalho.

acordo e pelo financiamento da operação — não se deu de forma isolada, uma vez que os vínculos da empresa com o governo britânico, por meio de figuras como James Ellery e Tim Spicer, foram determinantes para sua inserção no contexto do Iraque.

Contudo, para além dessas articulações informais, a empresa também buscou consolidar sua atuação por meio de mecanismos regulatórios e iniciativas voltadas à conformidade ética e profissional. A empresa foi um dos membros fundadores da *British Association of Private Security Companies* (BAPSC) e esteve entre as primeiras a assinar o Código Internacional de Conduta para Fornecedores de Serviços de Segurança Privada (ICoC, na sigla em inglês), além de apoiar o Documento de Montreux. Além disso, a *Aegis* foi membro da *Private Security Company Association of Iraq* (PSCAI), uma organização sem fins lucrativos criada para tratar de questões relacionadas à indústria de segurança privada. A PSCAI colaborava com o governo do Iraque e os governos da coalizão para promover melhores práticas e fortalecer a cooperação regulatória no setor (Duggan, 2023).

Em síntese, a atuação das EMPs britânicas na Guerra do Iraque, com destaque para a *Aegis Defence Services*, demonstra como essas organizações se tornaram atores centrais nas operações de segurança e na reconstrução do país. Embora não tenham sido identificados registros de contratos formais firmados entre a *Aegis* e o governo britânico, isso não impediu que a empresa, por meio de suas articulações e redes transnacionais, desempenhasse um papel relevante no conflito, sobretudo por meio de contratos estabelecidos com o governo dos Estados Unidos. Essa dinâmica, por sua vez, reforçou e aprofundou a tradicional aliança anglo-americana no setor de defesa, culminando na celebração de contratos estratégicos, não apenas com a *Aegis*, mas também com a *BAE Systems* — tema que será explorado a seguir.

2.2 A “RELAÇÃO ESPECIAL” ENTRE ESTADOS UNIDOS E REINO UNIDO EM SEGURANÇA PRIVADA E DEFESA NA GUERRA DO IRAQUE

O que ocorreu na Guerra do Iraque refletiu um processo de mão dupla, diretamente associado à aliança estratégica entre Estados Unidos e Reino Unido. Por um lado, a escolha dos Estados Unidos de contratar uma EMP britânica pode ser interpretada como um reflexo da confiança mútua consolidada ao longo do tempo na *special relationship* entre Washington e Londres. Por outro lado, essa contratação só foi possível precisamente porque essa relação especial, historicamente construída, criou as condições políticas, institucionais e estratégicas que viabilizaram tal nível de cooperação no setor da defesa. Assim, a contratação de uma EMP

britânica não apenas expressa, mas também reforça a profundidade e a funcionalidade dessa aliança.

Essa conjuntura, na qual a atuação das EMPs britânicas reforçou a aliança entre Estados Unidos e Reino Unido, só foi possível também devido ao cenário político e econômico interno dos EUA, que criou as condições necessárias para a celebração de contratos específicos com a *Aegis*. Esse contexto foi marcado pelo reconhecimento, em 2006, do uso de *contractors* como parte integrante da força militar americana, o que significa que a contratação de EMPs tornou-se uma política oficial de defesa dos EUA (Armendáriz e Palou-Loverdos, 2011). Essa política se materializou, ainda, por meio de expressivos investimentos financeiros na indústria de defesa privada. De acordo com um relatório do *Congressional Budget Office*, entre 2003 e 2007, mais de US\$ 85 bilhões foram concedidos em contratos privados, sendo aproximadamente US\$ 76 bilhões destinados ao DoD, US\$ 5 bilhões à Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (USAID, na sigla em inglês) e US\$ 4 bilhões ao Departamento de Estado (Nasser e Paoliello, 2015).

Como exposto, o DoD foi o órgão que mais investiu em contratos de segurança privada, uma vez que estava envolvido em atividades de reconstrução do Iraque e necessitava dos serviços dessas empresas privadas para viabilizar tais operações. Desde o início do conflito, o DoD gastou milhões de dólares, especificamente em contratos de *Reconstruction Security Support Services* (RSSS). A *Aegis Defence Services*, de acordo com o relatório intitulado “*Oversight of Aegis’s Performance on Security Services Contracts in Iraq with the Department of Defense*”, publicado pelo *Special Inspector General for Iraq Reconstruction* (SIGIR), foi uma das principais beneficiárias desses contratos. Conforme as informações levantadas, os serviços prestados pela *Aegis* ao DoD ocorreram entre 2004 e 2009 e foram formalizados por meio de sete contratos. As principais informações sobre esses contratos estão sintetizadas no Anexo A.

Embora houvesse sete contratos em andamento, os principais eram o RSSS-I, o RSSS-II e o contrato-ponte, que, juntos, representaram um total de US\$ 612,8 milhões gastos pelo DoD. Em fevereiro de 2004, a CPA emitiu uma solicitação de propostas para o RSSS-I, à qual seis empresas responderam: *Integrity International Security Services*, *Sentry Security & Investigations LP*, *Wackenhut Services LLC*, *DynCorp International LLC*, *Aegis* e *Metric Inc.* Após a avaliação das propostas, determinou-se que a *Aegis* oferecia o melhor valor para o governo. Em janeiro de 2007, foi feita a solicitação de propostas para o RSSS-II, que recebeu ofertas de sete empresas: *Aegis*, *ArmorGroup North America Inc.*, *Blackwater*, *EOD Technology*, *Erinys*, *SOC-SMG International Force Protections* e *Triple Canopy*. Com base no

preço e em fatores técnicos, a disputa final ficou entre a *Aegis* e a *ArmorGroup*. Em setembro de 2007, a *Aegis* foi selecionada, mas a *ArmorGroup* protestou contra a decisão, levando o governo a reavaliar o desempenho passado de ambas as empresas. Ao final do processo, confirmou-se que a *Aegis* ainda oferecia o melhor valor (US, 2009a).

No entanto, devido ao atraso na implementação do RССS-II, que só começou em fevereiro de 2008, tornou-se necessário garantir a continuidade dos serviços de segurança essenciais para os esforços de reconstrução. Assim, a *Aegis* foi contratada sob o contrato W91GDW-08-C-4003, conhecido como contrato-ponte, para continuar a prestação dos serviços anteriormente contemplados pelo RССS-I. Os contratos RССS-I e o contrato-ponte incluíam serviços como escolta e segurança pessoal, proteção de instalações, contato com comunidades locais, apoio e análise antiterrorismo, gerenciamento de operações de reconstrução e coordenação dos deslocamentos das EMPs contratadas pelo DoD junto às forças militares. Já o RССS-II previa a continuidade desses serviços, além do apoio da *Aegis* ao *Multi-National Corps-Iraq* (MNC-I) na operação das Células de Operações de Contratados, monitorando os deslocamentos das equipes de EMPs e auxiliando o MNC-I no controle dessas movimentações pelo Iraque (US, 2009a). Uma descrição mais detalhada dos serviços prestados pela *Aegis* sob o contrato RССS-II, bem como o número estimado de funcionários envolvidos em cada uma dessas funções, está expressa no Anexo B e no Anexo C, respectivamente.

Inicialmente, o gerenciamento desses contratos, especialmente do RССS-I, era realizado pelo Escritório de Gerenciamento de Programas da CPA. No entanto, com a dissolução da CPA, em 2004, a supervisão do contrato passou para o Escritório de Projetos e Contratações do Departamento do Exército. No final de 2005, esse escritório foi consolidado ao Corpo de Engenheiros do Exército dos EUA, Divisão da Região do Golfo (GRD, na sigla em inglês), que assumiu a responsabilidade pela supervisão da maioria dos serviços realizados sob o contrato RССS-II. Essa supervisão passou a ser realizada em conjunto com o MNC-I, responsável por monitorar o pessoal contratado que atua nos centros de operações. A avaliação diária do desempenho da *Aegis* ficou a cargo dos *Contracting Officer Representatives* (COR) do GRD e do MNC-I. Além disso, a *Defense Contract Management Agency* (DCMA) e o *Joint Contracting Command-Iraq/Afghanistan* (JCC-I/A) prestaram apoio na administração e supervisão do contrato (US, 2009a).

Além disso, o governo era responsável por fornecer à *Aegis* equipamentos e serviços de apoio, como moradia, alimentação, eletricidade, veículos e combustível. Embora esses custos fossem substanciais, estimava-se que o valor gasto com esses serviços girava em torno de US\$ 57 milhões por ano. Esse valor, no entanto, não incluía o custo de outros serviços e suprimentos,

como munição e manutenção dos veículos. Para a prestação desses serviços, a *Aegis* contava com funcionários iraquianos e ex-militares do Reino Unido, dos Estados Unidos e do Nepal. A empresa cobrava pelos serviços com base em taxas diárias pré-estabelecidas nos contratos, que variavam de acordo com a posição ocupada. O período de cobrança era quinzenal, e o governo só pagava pelo número exato de profissionais contratados. Caso houvesse uma vaga não preenchida, nenhum valor era cobrado. Essas taxas já incluíam despesas diretas, indiretas e o lucro da empresa (US, 2009a).

Desse modo, a atuação da *Aegis* no Iraque foi essencial, pois a empresa era responsável por coordenar a inteligência entre todas as EMPs e o Exército dos Estados Unidos presente no país. Ou seja, atuava como um elo entre as forças da coalizão e as EMPs em questões de segurança, por exemplo, ao repassar informações sobre ameaças insurgentes. Além disso, a *Aegis* fornecia uma linha direta de emergência central: caso alguém sofresse uma emboscada na estrada, havia um único canal para solicitar ajuda. Ao assumir essa organização, a empresa também passou a fornecer relatórios diários de inteligência e a rastrear a posição de seus veículos por questões de segurança. Para isso, implementou equipamentos de comunicação via satélite e sistemas de navegação, permitindo a criação de um mapa digital da localização nos centros de operações (Isenberg, 2009).

A *Aegis Defence Services* não apenas exemplificou o modelo de atuação das EMPs em zonas de guerra, como também evidenciou os vínculos cada vez mais fluidos entre estruturas estatais e privadas na condução de operações militares internacionais. Com forte presença de ex-militares britânicos em sua liderança, contratos milionários com o DoD dos Estados Unidos e papel decisivo em funções de segurança, logística e inteligência, a empresa consolidou-se como um dos maiores expoentes da privatização da guerra no século XXI. Sua atuação no Iraque foi viabilizada pela política norte-americana, que ditou os rumos da ocupação e terceirizou, em larga escala, funções anteriormente desempenhadas por militares regulares. Além disso, o reforço da aliança estratégica entre Estados Unidos e Reino Unido, fortalecido pela atuação das EMPs britânicas nesse cenário, criou as condições políticas e institucionais para que contratos de segurança privada fossem celebrados com empresas como a *Aegis*. Assim, a participação da *Aegis* no Iraque ocorreu em estreita dependência dessa aliança estratégica, ao mesmo tempo em que, ao se consolidar como a EMP britânica que mais se beneficiou com a guerra, contribuiu para retroalimentar o fortalecimento do mercado britânico de defesa.

No entanto, essa relação especial entre o Reino Unido e os Estados Unidos, que foi fortalecida pela atuação das EMPs britânicas, principalmente a *Aegis*, transbordou para outros setores, como o da indústria de defesa. Um marco particularmente relevante para este trabalho,

tanto pelo seu conteúdo quanto pelo momento em que foi assinado, é o *UK/US Defence Trade Cooperation Treaty*, formalizado em 2007 pelo então primeiro-ministro Tony Blair e pelo presidente George W. Bush. O principal objetivo do tratado foi estabelecer um novo marco regulatório para o comércio de armas e a transferência de tecnologia entre os dois países, eliminando, em determinados casos, a exigência de licenças individuais de exportação. Como descrito no próprio texto do tratado, trata-se de uma iniciativa voltada não apenas para aprofundar a cooperação em defesa e segurança, mas também para fortalecer a interoperabilidade entre as forças armadas dos dois países e potencializar as capacidades de suas respectivas indústrias de defesa (US, 2007).

Esse tratado é um exemplo claro de como a relação bilateral se aprofundou a ponto de permitir uma operacionalidade conjunta entre as forças armadas, algo que seria inviável sem mecanismos que facilitassem a troca de equipamentos militares entre os dois países. Esse processo é extremamente relevante porque ajuda a explicar por que os EUA recorreram à indústria de defesa britânica, especialmente à *BAE Systems* (como se verá mais adiante), que, sendo a principal indústria de defesa do Reino Unido, foi – possivelmente – uma das grandes beneficiárias do tratado. Uma vez que, um dos dispositivos centrais do acordo foi a criação da chamada “Comunidade Aprovada” (*Approved Community*), composta por órgãos governamentais e entidades privadas — entre as quais, muito provavelmente, a *BAE Systems*, candidata ideal para participar — cujos membros podiam transferir artigos de defesa entre o Reino Unido e os EUA sem a necessidade de licenças individuais, desde que para finalidades específicas, como operações conjuntas, programas de pesquisa e desenvolvimento ou contratos com o governo dos EUA (US, 2007).

Ainda que não tenha sido mencionada explicitamente como membro da comunidade, é inegável que a *BAE Systems* foi diretamente beneficiada pelo tratado, pois ele facilitou a integração entre suas unidades nos dois países e reforçou a perspectiva estratégica de consolidação de uma base industrial de defesa integrada entre o Reino Unido e os Estados Unidos. No entanto, além da estreita relação anglo-americana, outros fatores ajudam a compreender por que os Estados Unidos mantinham uma relação tão próxima com a *BAE Systems*, especialmente as conexões perigosas que compunham o conselho administrativo da empresa.

Essas conexões envolviam representantes do governo britânico, como é o caso de Julian Scopes, um ex-funcionário público de alto escalão do MoD na década de 1990, que depois ingressou na *BAE Systems* e é considerado o principal lobista da empresa. Relatos afirmam que Scopes possuía um passe de segurança oficial que lhe permitia circular livremente pelas

dependências do MoD, incluindo escritórios de alta segurança onde atuavam ministros da Defesa, altos funcionários e, até mesmo, a sede da unidade de venda de armas. Isso lhe proporcionava acesso irrestrito para fazer *lobby* junto aos principais tomadores de decisão, promovendo os interesses comerciais da *BAE Systems* (Evans e Leigh, 2007). O movimento inverso também era perceptível. Nomes como Jack Straw, Secretário de Relações Exteriores entre 2001 e 2006 no governo de Tony Blair, eram conhecidos por seu apoio à BAE. Quando eclodiu o escândalo envolvendo o pagamento de mais de £600 milhões em propina pela BAE à Arábia Saudita¹⁸, antes mesmo de Tony Blair ordenar o encerramento das investigações, foi relatado que Straw também exerceu forte pressão para que o inquérito fosse arquivado (The Standard, 2012).

Mas, principalmente, destaca-se o caso de *revolving door* envolvendo o governo dos Estados Unidos. O general Anthony Zinni, em seu último posto na ativa, atuou como comandante do Comando Central dos EUA (CENTCOM, na sigla em inglês), sendo um dos responsáveis pelo desenvolvimento do plano de invasão do Iraque (Leung, 2004). Ou seja, tratava-se de uma figura influente nos anos iniciais da Guerra do Iraque. Após sua aposentadoria, Zinni ingressou no conselho de administração da BAE e, em 2009, foi nomeado CEO interino da empresa nos Estados Unidos, cargo que ocupou até 2012. Desde então, continua como membro do conselho (Augier e Barret, 2021).

Não há dúvidas de que o tratado assinado entre os governos americano e britânico, possibilitado pela *special relationship* já existente entre esses dois países — e que foi ainda mais fortalecida com a atuação das EMPs britânicas no contexto em questão —, somado às conexões perigosas que transitaram entre esses atores, criou uma estrutura legal e operacional que beneficiou diretamente a *BAE Systems*. Ou seja, essa conjuntura se alinha diretamente com a estratégia que a empresa já vinha adotando: a aquisição de empresas norte-americanas e a expansão da produção local para atender às exigências do DoD dos EUA, o que também explica os contratos adquiridos pela BAE.

A crescente relação com o governo estadunidense no contexto da Guerra do Iraque ocorreu primeiro com a aquisição da *United Defense Industries*, concluída pela *BAE Systems* em junho de 2005 por £2,2 bilhões. Essa aquisição representou um marco decisivo na

¹⁸ O escândalo BAE/Arábia Saudita, centrado no negócio *Al Yamamah*, envolveu alegações de bilhões de libras em subornos e “comissões” pagas pela *BAE Systems* a membros da realeza saudita e agentes, facilitados por mecanismos complexos e secretos, que levaram a investigações no Reino Unido e nos EUA. A investigação britânica foi controversamente encerrada pelo governo, enquanto as investigações nos EUA resultaram em acordos e multas significativas para a BAE, onde a empresa admitiu certas irregularidades e o uso de sistemas secretos de pagamento (Feinstein, 2011).

consolidação da empresa como um dos principais atores globais da indústria de defesa terrestre. A *United Defense* era uma fornecedora estratégica do DoD, especializada em veículos de combate, artilharia, lançadores de mísseis e munições de precisão, além de liderar o setor de manutenção de navios não nucleares da Marinha dos EUA. A operação resultou na criação do grupo de negócios *Land & Armaments*, que passou a reunir as operações da *United Defense* com as atividades previamente integradas da *RO Defence* e da *Alvis plc* no Reino Unido, Suécia e África do Sul. Além disso, a incorporação da *United Defense* proporcionou sinergias tecnológicas com os segmentos já consolidados da BAE em sistemas eletrônicos avançados, ampliando sua atuação em soluções de defesa integradas e suporte ao ciclo de vida dos equipamentos (*BAE Systems*, 2006).

Essa integração desempenhou um papel estratégico no fortalecimento da inserção da empresa no mercado de defesa estadunidense, permitindo sua participação em programas prioritários como o *Future Combat Systems (FCS)* e reforçando sua capacidade de resposta à demanda crescente por recondicionamento e modernização de veículos utilizados no conflito do Iraque, como os blindados Bradley e M113. Portanto, a partir da aquisição da *United Defense*, como afirmado pelo próprio relatório “[a] *BAE Systems* agora é um importante *player* doméstico nos EUA, além de ser uma grande fornecedora de subsistemas sofisticados para o DoD.” (*BAE Systems*, 2006, p.9, tradução nossa¹⁹). Ou seja, a BAE passou a operar diretamente dentro da estrutura industrial americana, com uma posição de acesso a contratos sensíveis e de alto valor, além de contribuir diretamente para o aprofundamento das relações bilaterais no campo de defesa entre EUA e Reino Unido ao criar um elo institucional e industrial relevante nessa relação.

Essa relação foi complementada pela aquisição da empresa norte-americana *Armor Holdings*, em 2007, por US\$ 4,5 bilhões (aproximadamente £2,2 bilhões). A *Armor Holdings* era uma das principais fornecedoras de veículos táticos com rodas, sistemas de proteção blindada e tecnologias de sobrevivência voltadas tanto para o setor militar quanto para os segmentos de segurança pública e comercial. Com essa operação, a *BAE Systems* não apenas ampliou seu portfólio de produtos, mas também fortaleceu significativamente sua capacidade de resposta a demandas operacionais emergentes nos teatros de guerra do Iraque, permitindo-lhe assumir uma posição de liderança — também em razão da incorporação anterior da *United Defense* — tanto no segmento de veículos rastreados quanto no de veículos com rodas. Isso também possibilitou à empresa uma atuação robusta em programas estratégicos do DoD, como

¹⁹ No original: “*BAE Systems is now a major domestic prime player in the US market in addition to being a major supplier of sophisticated sub-systems to the DoD.*”

os veículos da Família de Veículos Táticos Médios (FMTV, na sigla em inglês) (BAE Systems, 2008).

Com a aquisição dessas duas grandes empresas norte-americanas, a *BAE Systems* consolidou-se claramente como uma líder no setor terrestre e, segundo o relatório, é considerada “[...] uma parte valorizada, confiável e de alto desempenho da base industrial de defesa dos EUA, sendo uma das dez maiores empresas de defesa no país.” (BAE Systems, 2008, p. 7, tradução nossa²⁰). Diante de todo esse contexto, somado à forma como a Guerra do Iraque gerou uma demanda por equipamentos, é possível analisar alguns programas que refletem os acordos de defesa realizados pelos Estados Unidos com a *BAE Systems*.

O primeiro caso é o programa *Mine Resistant Ambush Protected* (MRAP), criado como uma resposta emergencial do DoD à escalada das baixas militares no Iraque, causadas especialmente por dispositivos explosivos improvisados (IEDs, na sigla em inglês). Esses artefatos foram responsáveis por cerca de 75% das mortes em combate no início da segunda metade dos anos 2000 (US, 2008). O objetivo principal era produzir e entregar o maior número possível de veículos com alta proteção balística no menor tempo possível, para todos os ramos das forças armadas norte-americanas – incluindo o Exército, a Marinha, a Força Aérea e o Comando de Operações Especiais (SOCOM, na sigla em inglês). O programa foi oficialmente iniciado em 2007, após pedidos urgentes dos comandantes de campo desde 2005, e foi classificado como o programa de aquisição mais prioritário do DoD, por ordem direta do então Secretário de Defesa, Robert Gates (US, 2009b).

Para colocá-lo em prática, o Comando de Sistemas do Corpo de Fuzileiros Navais (MCSC, na sigla em inglês) estabeleceu o Escritório Conjunto do Programa MRAP (*Joint Program Office* – JPO). Por meio desse escritório, as aquisições foram realizadas por um processo acelerado e atípico, uma vez que os contratos foram assinados antes da conclusão dos testes de campo, e os veículos começaram a ser entregues em menos de 18 meses após os primeiros requerimentos operacionais. Essa estratégia foi viabilizada por contratos do tipo IDIQ (*Indefinite Delivery, Indefinite Quantity*)²¹, distribuídos entre nove fabricantes (US, 2008). A *BAE Systems* foi uma das principais fornecedoras do programa, produzindo os modelos MRAP RG33, Caiman e RG31, fabricados em suas operações na África do Sul, nas antigas instalações

²⁰ No original: “*BAE Systems is a valued, trusted and high-performing part of the US defence industrial base and is one of the top ten largest defence companies in the US.*”

²¹ Um contrato IDIQ é um tipo de contrato de entrega indefinida que fornece uma quantidade indefinida de suprimentos ou serviços dentro de limites estabelecidos, durante um período fixo (US, 2008).

da *United Defense* em York (Pensilvânia) e nas antigas instalações da *Armor Holdings* em Sealy (Texas) e Fairfield (Ohio) (BAE Systems, 2008).

Apesar de não ter sido possível identificar explicitamente os contratos de aquisição desses equipamentos pela *BAE Systems*, a empresa relata em seus relatórios anuais sua ampla participação no programa, apresentando alguns números e lucros. Em fevereiro de 2007, a unidade americana da empresa recebeu um pedido inicial de 94 veículos MRAP. Após a conclusão dos testes, foram firmados contratos subsequentes para a produção de 3.485 veículos, totalizando US\$ 2,2 bilhões (£1,1 bilhão). No início de 2010, a *BAE Systems* recebeu um contrato de US\$ 629 milhões (£402 milhões) do JPO para modernizar 1.700 veículos Caiman. A empresa também foi contratada pelo MCSC dos EUA, no valor de US\$ 170 milhões (£109 milhões), para produzir 32 veículos utilitários blindados (AUV, na sigla em inglês) destinados ao SOCOM e realizar atualizações em veículos existentes. O AUV do SOCOM é descrito como uma variante do RG33. No total, a *BAE Systems* entregou mais de 6.400 veículos MRAP e recebeu quase US\$ 5 bilhões (£3,2 bilhões) em contratos relacionados à produção e serviços. A empresa também estabeleceu centros de serviços em campo para realizar a recuperação e a modernização dos veículos MRAP fornecidos às forças armadas dos EUA (BAE Systems, 2008; 2011; 2012).

Outro programa que contou com forte participação da *BAE Systems* foi o fornecimento do equipamento ILAV (*International Light Armored Vehicle*), com a colaboração das empresas Force Protection Inc. e Spartan Chassis como subcontratadas. O primeiro contrato significativo foi assinado em 31 de maio de 2006, no valor de US\$ 180,5 milhões, como parte de um contrato total de US\$ 445,4 milhões para a entrega de 378 veículos ILAV ao governo do Iraque. A entrega estava prevista para ser concluída até maio de 2007, podendo ser estendida até novembro de 2009, caso todas as opções fossem exercidas. No ano de 2007, o governo iraquiano também apresentou dois pedidos oficiais: um em 19 de setembro, solicitando 600 ILAVs como parte de um pacote de US\$ 500 milhões; e outro em 25 de setembro, requisitando 55 veículos adicionais, incluídos em uma lista de compras de US\$ 2,257 bilhões (BAE Systems, 2007; Defense Industry Daily, 2025).

Em 2 de agosto de 2007, a Force Protection recebeu um contrato de US\$ 5,3 milhões para produzir mais de 40 braços robóticos articulados, que seriam integrados aos ILAVs existentes, além de fornecer 22 veículos novos. Os braços seriam utilizados para a detecção e remoção de ameaças explosivas. Em 17 de dezembro de 2009, a *BAE Systems* foi novamente contratada para fornecer 109 ILAVs de segunda geração (também chamados de *Badger*), juntamente com 10 kits de rolos antiminas, por US\$ 59 milhões. Esses veículos foram

destinados aos Ministérios da Defesa e do Interior do Iraque, com fabricação em três configurações: transporte de tropas, desobstrução de rotas (com braço robótico) e eliminação de artefatos explosivos. Posteriormente, em 2 de agosto de 2011, a *BAE Systems* recebeu um novo contrato de US\$ 9,2 milhões para entregar 6 veículos ILAV de transporte de tropas, 3 veículos de desobstrução com braços robóticos, além de kits de reparo e manuais para 44 veículos danificados em campo. Nessa altura, a BAE já havia entregado 618 veículos ILAV ao governo iraquiano (Defense Industry Daily, 2025).

A atuação da *BAE Systems* tanto no programa MRAP quanto no ILAV evidencia como a Guerra do Iraque representou uma oportunidade estratégica de expansão para a empresa, especialmente no setor de veículos blindados. A urgência por soluções de proteção balística diante da ameaça dos IEDs gerou um aumento abrupto na demanda por veículos militares adaptados às condições do conflito, favorecendo fabricantes com capacidade de produção rápida e diversificada, como a *BAE Systems*, que conseguiu responder a essa demanda por meio das instalações herdadas da *United Defense* e da *Armor Holdings*, como mencionado anteriormente. Esses contratos, majoritariamente voltados a Washington, mas também a Bagdá, revelam o papel da BAE como ator-chave na reconstrução das capacidades de segurança locais, ao fornecer os equipamentos necessários para atender às demandas e interesses estratégicos, sobretudo dos Estados Unidos, na região.

Dessa forma, evidencia-se que tanto a *Aegis Defence Services* quanto a *BAE Systems* desempenharam papéis fundamentais para viabilizar os esforços operacionais, estratégicos e políticos dos Estados Unidos no contexto da Guerra do Iraque. A atuação das EMPs britânicas, exemplificada pela *Aegis* — responsável pelo maior contrato de segurança privada naquele cenário —, não apenas reforçou a aliança anglo-americana, mas também criou condições para a celebração de contratos altamente lucrativos no setor de defesa, consolidando a presença dessas empresas no centro das operações militares. Integradas a redes de influência e atuando de forma complementar, *Aegis* e BAE tornaram-se protagonistas em um mercado de guerra caracterizado pela crescente privatização, opacidade e rentabilidade. Embora o acesso completo aos contratos não tenha sido possível, as informações disponíveis — ainda que, por vezes, fragmentadas — indicam que os acordos firmados com os Estados Unidos resultaram em receitas de bilhões de dólares, configurando essas empresas como algumas das principais beneficiárias da guerra. Consequentemente, os lucros obtidos aqueceram o mercado de defesa britânico, impulsionando o aumento da produção, das vendas e a internacionalização produtiva para os Estados Unidos, como será demonstrado a seguir.

2.3 O IMPACTO DA AEGIS E DA BAE SYSTEMS NO MERCADO DE DEFESA BRITÂNICO

Durante sua atuação na Guerra do Iraque, os EUA celebraram diversos contratos de segurança privada e defesa com empresas militares e industriais do Reino Unido, representadas aqui pela *Aegis Defence Services* e pela *BAE Systems*, respectivamente. Estas foram as entidades mais beneficiadas por esses contratos, de modo que o lucro obtido impactou diretamente o mercado de defesa britânico, aquecendo os setores privado e industrial. Para compreender o impacto que a atuação dessas empresas teve no mercado de defesa do Reino Unido ao longo da Guerra do Iraque, é importante, inicialmente, analisar os benefícios obtidos por ambas.

Primeiramente, a *Aegis*, como apresentado na seção anterior, recebeu o maior contrato privado concedido a uma EMP no Iraque, correspondente ao contrato RSSH-I, no valor de US\$ 434,5 milhões. Se somar o valor máximo de cada contrato listado no Anexo A, tem-se um total de aproximadamente US\$ 1,44 bilhão. Ainda que nem todos esses valores tenham sido pagos integralmente, o faturamento anual da *Aegis*, referente aos anos de sua atuação na Guerra do Iraque, indica um fluxo de receitas extremamente significativo, como demonstra o quadro:

Quadro 4. Faturamento anual da *Aegis Defence Services* (2005–2011)

Ano	Faturamento do Grupo
2005	£62.940.017
2006	£70.861.070
2007	£73.802.866
2008	£126.294.792
2009	£152.194.315
2010	£126.294.792
2011	£73.802.866

Fonte: elaborado pela autora a partir de dados dos *Annual Reports* da *Aegis* (*Aegis Defence Services*, 2005; 2006; 2007; 2008; 2009; 2010; 2011)

Os anos em que a *Aegis* apresentou um crescimento notável foram entre 2005 e 2009. Nesse período, percebe-se que o faturamento mais do que dobrou, coincidindo diretamente com a execução dos contratos mais robustos, como a finalização do RSSH-I em novembro de 2007, o início do RSSH-II, que ocorreu entre 2008 e 2009, e o contrato de segurança interna iniciado

em setembro de 2007, além de outros contratos complementares no mesmo intervalo. O ápice financeiro da *Aegis*, registrado em 2008 e 2009, reflete a maturação e a plena execução dos contratos mais lucrativos. Observa-se, ainda, que após 2009 o faturamento começou a declinar, sugerindo a finalização dos contratos principais e a conseqüente redução das operações militares anglo-americanas no Iraque. Assim, o caso da *Aegis* ilustra como uma EMP se beneficiou economicamente dos processos de guerra e reconstrução que ocorreram no contexto do conflito iraquiano. Os contratos com o governo dos EUA — viabilizados pela “relação especial” entre EUA e Reino Unido — foram o principal motor do crescimento da *Aegis* durante o período da Guerra do Iraque, provocando um impacto direto e expressivo no faturamento do grupo.

Olhando para o setor da indústria de defesa, a *BAE Systems* também ilustra como uma empresa de defesa se beneficiou economicamente em um contexto de guerra, com o caso do Iraque. O impacto desses contratos, gerou os seguintes benefícios:

Quadro 5. Evolução da posição e receita de defesa da BAE Systems (2003 – 2011)

Ano	Posição no Ranking Global	Receita de Defesa (Arms Revenues, em bilhões de USD)
2003	4º lugar	15,760
2004	4º lugar	16,710
2005	4º lugar	21,290
2006	3º lugar	23,790
2007	3º lugar	29,320
2008	1º lugar	30,750
2009	3º lugar	31,820
2010	2º lugar	33,090
2011	3º lugar	29,470

Fonte: elaborado pela autora a partir de dados do SIPRI

Entre 2003 e 2011, a *BAE Systems* consolidou-se como uma das principais empresas do complexo industrial-militar global, mantendo-se consistentemente entre as quatro maiores do mundo em receitas provenientes exclusivamente de armamentos e serviços militares. O ponto culminante dessa trajetória ocorreu em 2008, quando a empresa alcançou o 1º lugar no ranking

global, com uma receita estimada em US\$ 30,75 bilhões, superando tradicionais líderes norte-americanas, como a Lockheed Martin. Ao longo do período analisado, a receita de defesa da *BAE Systems* mais que dobrou, passando de US\$ 15,76 bilhões, em 2003, para US\$ 33,09 bilhões, em 2010.

Esse crescimento acelerado, especialmente entre 2005 e 2008, coincide com a assinatura do *UK/US Defence Trade Cooperation Treaty*, que eliminou diversas barreiras legais e burocráticas, fortalecendo as parcerias estratégicas entre a *BAE Systems* e o governo estadunidense. Como resultado, a empresa foi capaz de expandir significativamente sua participação em programas de produção de equipamentos de defesa, com destaque para veículos blindados e sistemas de proteção balística, fortemente demandados no contexto da Guerra do Iraque. Além disso, a estratégia de aquisições — como a compra da *United Defense* em 2005 e da *Armor Holdings* em 2007 — ampliou sua capacidade produtiva, consolidando sua posição de liderança no setor. A partir de 2009, embora tenha mantido destaque, observa-se uma estabilização e ligeira queda nas receitas, chegando a US\$ 29,47 bilhões em 2011, o que pode ser interpretado como reflexo do refluxo das operações militares no Iraque.

Mas antes de analisar os efeitos gerais que o crescimento da *Aegis* e da BAE gerou no mercado de defesa britânico, é necessário compreender, mais a fundo, o papel da *BAE Systems* na indústria de defesa do Reino Unido. O alavancamento do mercado britânico é fortemente explicado a partir da trajetória da BAE, cuja expansão não foi impulsionada apenas pelos contratos com os Estados Unidos, mas também pela estreita relação que a empresa mantém com o governo britânico. Nesse sentido, é fundamental recapitular a repercussão da implementação da Estratégia Industrial de Defesa (DIS, na sigla em inglês). A consolidação da *BAE Systems* como principal fornecedora de defesa do país ocorreu em consonância com a publicação do DIS, que buscava estabelecer um aparato estratégico para o fortalecimento da base industrial de defesa nacional. É importante destacar, contudo, que o momento em que o DIS foi lançado e entrou em vigor é, no mínimo, curioso, uma vez que coincidiu com o contexto internacional marcado pela Guerra do Iraque.

Nos primeiros anos da invasão do Iraque, a *BAE Systems* já havia consolidado sua posição como parceira estratégica no mercado de defesa britânico. Em 2004/2005, a BAE foi o maior fornecedor individual do MoD em termos de valor contratual, com mais de £1 bilhão em contratos. Ao longo do documento do DIS, a empresa é repetidamente identificada como fornecedora dominante — ou mesmo única — em setores cruciais para o MoD, sendo, por exemplo, responsável por 95% do inventário de Veículos Blindados de Combate (AFVs, na sigla em inglês) (UK, 2005). Se, em um contexto regular, a BAE já figurava como o maior

contratante de defesa do país, o cenário da Guerra do Iraque ampliou ainda mais essa posição, sobretudo porque a empresa foi diretamente impactada pelas demandas geradas pelo mecanismo de *Urgent Operational Requirements* (UORs), utilizado pelo governo britânico como processo de aquisição acelerada para suprir lacunas de capacidade em cenários operacionais ativos. No contexto da Guerra do Iraque, os UORs foram fundamentais para equipar rapidamente as forças britânicas diante de ameaças emergentes. No total, o MoD ativou 312 UORs, com um custo aprovado de £658 milhões, dos quais 194 foram destinados especificamente ao Iraque, com custo de £510 milhões (NAO, 2004).

Um dos principais exemplos foi o programa de conversão dos veículos FV432 para o modelo Bulldog, no qual a BAE recebeu, em 2005, um contrato de £80 milhões para modernizar 500 unidades, incluindo melhorias como blindagem reforçada, ar-condicionado e sistemas de detecção de IEDs. O contrato foi complementado por um adicional de £15 milhões em 2006 e outro de £70 milhões em 2007, totalizando 900 veículos entregues até 2011. Outro exemplo significativo foi a modernização dos veículos de combate Warrior, que receberam aproximadamente 70 modificações com financiamento direto dos UORs, com aprimoramentos adicionais realizados em instalações do *Defence Support Group* (DSG), com base no projeto da BAE. Além disso, a empresa foi responsável pela produção do veículo Panther, baseado no chassi Iveco LMV, encomendado como veículo de comando e ligação. Cerca de 400 unidades foram adquiridas, e parte delas foi adaptada ao padrão *Theatre Entry Standard* (TES), com instalação de blindagem adicional e sistemas de guerra eletrônica (Antill *et al.*, 2012).

Esses contratos ilustram como a *BAE Systems* não apenas se beneficiou economicamente da lógica dos UORs, mas também fortaleceu seu protagonismo industrial ao responder rapidamente às demandas operacionais do conflito. Ou seja, os contratos foram diretamente moldados pelas necessidades que emergiram da participação britânica na Guerra do Iraque, e a BAE, como importante fornecedora de equipamentos, respondeu de maneira eficaz a essas demandas. No entanto, a guerra não apenas impulsionou a necessidade de restauração de equipamentos de forma rápida e eficiente por meio dos UORs, mas também evidenciou falhas logísticas e a necessidade de contratos que garantissem a sustentação operacional contínua das tropas britânicas.

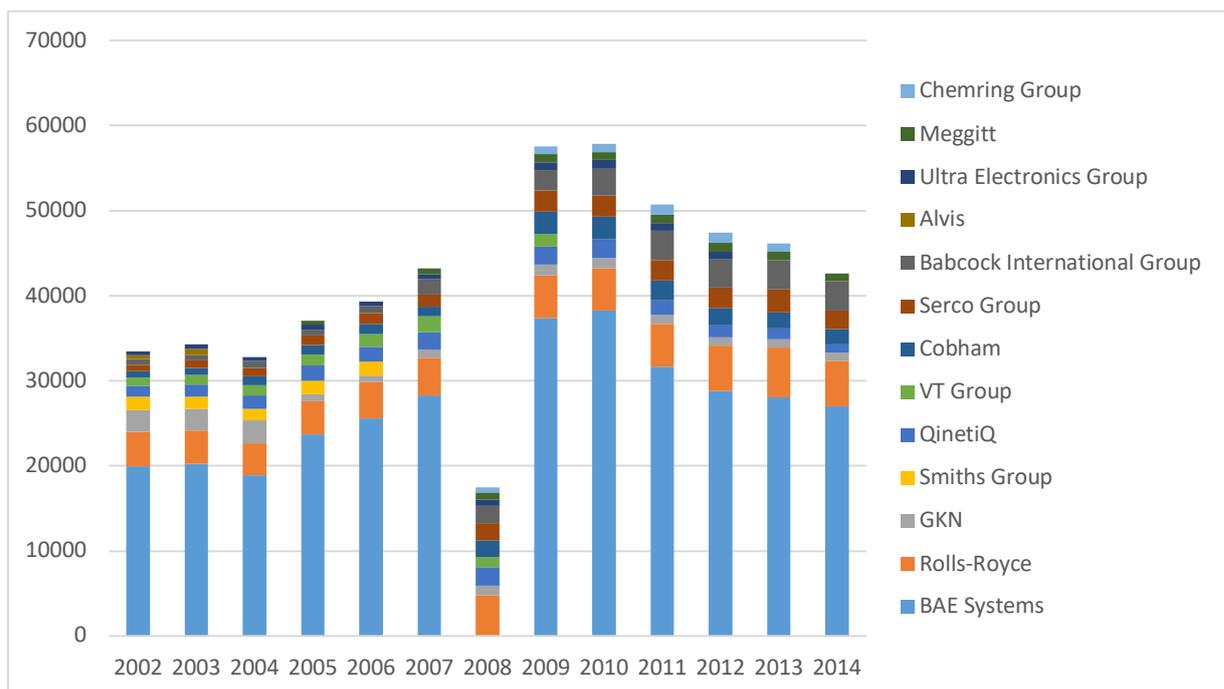
Um exemplo claro de parceria estratégica de longo prazo entre o governo britânico e a *BAE Systems* é o *Project MASS* (*Munitions Acquisition Supply Solution*). Esse projeto criou um acordo logístico unificado de longo prazo, cobrindo a fabricação, o fornecimento, o armazenamento e o descarte de munições convencionais. O *Project MASS* também se relaciona diretamente com uma das iniciativas centrais do DIS: a *Smart Acquisition*. Essa abordagem visa

melhorar o desempenho do sistema de aquisição e garantir a entrega de capacidades de combate acessíveis, com base em três objetivos principais: a consideração do ciclo de vida dos equipamentos (*through-life*), a coerência dos gastos com defesa e uma gestão eficaz das aquisições em nível departamental (UK, 2005).

Embora o planejamento desse programa já estivesse delineado no âmbito do DIS em 2005, o contrato com a *BAE Systems* foi oficialmente assinado apenas em 2008, com previsão de duração de 15 anos e valor estimado de £3 bilhões, o que significava que a BAE seria responsável por fornecer 80% das munições das forças armadas britânicas (Lea, 2012). Ainda que não haja comprovação direta de que a assinatura desse acordo de longo prazo esteja ligada à Guerra do Iraque, é plausível supor que o conflito tenha impulsionado essa iniciativa de forma indireta e estratégica. Um teatro de guerra como o iraquiano, marcado pelo uso intensivo de munições, pode ter exposto limitações logísticas e reforçado a urgência de modernizar a cadeia de suprimentos bélicos, culminando no contrato firmado em 2008.

Essa relação — entre o DIS, documento que orientou o fortalecimento da BID do Reino Unido, e a Guerra do Iraque —, embora especulativa, suscita importantes questionamentos sobre como os eventos daquele período impulsionaram o mercado de defesa britânico, exemplificado, sobretudo, pelo caso da *BAE Systems*. Essa tendência é ainda mais evidenciada pelo gráfico a seguir, que apresenta a receita proveniente da produção de armamentos e serviços militares das principais empresas de defesa do Reino Unido, entre os anos de 2002 e 2014, em valores constantes de 2023.

Figura 2. As maiores empresas produtoras de armas e de serviços militares do Reino Unido (2002 – 2014)



Fonte: elaborado pela autora a partir de dados do SIPRI

A leitura dos dados da Figura 2 confirma a posição dominante da *BAE Systems*, responsável por uma parcela significativa da receita total da indústria de defesa britânica durante praticamente todo o período analisado. No entanto, vale destacar que em 2008 os dados da BAE não foram computados, conforme não informado na fonte, o que explica a queda abrupta na receita total registrada naquele ano. Essa lacuna reforça a centralidade da BAE no setor: sua ausência gerou uma redução de mais da metade do volume total anual, evidenciando seu papel estrutural no complexo industrial-militar britânico.

Além da *BAE Systems*, outras empresas britânicas também contribuíram para a receita do setor de defesa no período. A *Rolls-Royce* registrou receitas consistentes, ultrapassando os US\$ 5 bilhões nos últimos anos da série. A *GKN* teve desempenho mais modesto, mas estável. A *QinetiQ* destacou-se nos anos de 2008 e 2010, superando os US\$ 2 bilhões em receitas. A *Babcock International Group* e a *Serco Group* apresentaram crescimento expressivo, indicando o avanço da terceirização de serviços militares. Outras empresas, como *Cobham*, *VT Group*, *Meggitt*, *Ultra Electronics* e *Chemring Group*, mantiveram participação menor, porém constante. Já *Smiths Group* e *Alvis* aparecem apenas nos primeiros anos da série, o que pode estar relacionado a processos de fusão, aquisição ou reestruturação.

De modo geral, a trajetória de crescimento da receita total – que saltou de US\$ 33,46 bilhões em 2002 para US\$ 57,52 bilhões em 2009 – coincide com os anos mais intensos da ocupação militar britânica no Iraque. O pico nesse período parece refletir a forte demanda por

equipamentos, suporte logístico e serviços militares impulsionada pela guerra. Após 2010, observa-se uma tendência de leve queda na receita total, compatível com a redução progressiva das operações britânicas no Oriente Médio.

Assim, os dados da Figura 1 oferecem uma base empírica que sustenta a análise sobre a correlação existente, no contexto internacional da Guerra do Iraque, entre as políticas industriais britânicas — como o DIS — e o fortalecimento do mercado de defesa do Reino Unido, tanto em sua dimensão industrial quanto privada, representada pela *Aegis*. Além disso, destaca-se o papel central dos Estados Unidos, que criou as bases estratégicas, operacionais e contratuais que possibilitaram às empresas britânicas, como a *BAE Systems* e a *Aegis*, beneficiar-se por meio de contratos que, conseqüentemente, impulsionaram o aquecimento do mercado de defesa britânico.

Ao expandir a análise para além do fortalecimento do mercado interno, observa-se também a internacionalização da indústria de defesa britânica, especialmente por meio das exportações de armamentos. Conforme demonstrado no Quadro 6, entre 2003 e 2011, as exportações de armas do Reino Unido mantiveram um comportamento relativamente estável, mas com variações significativas em determinados anos.

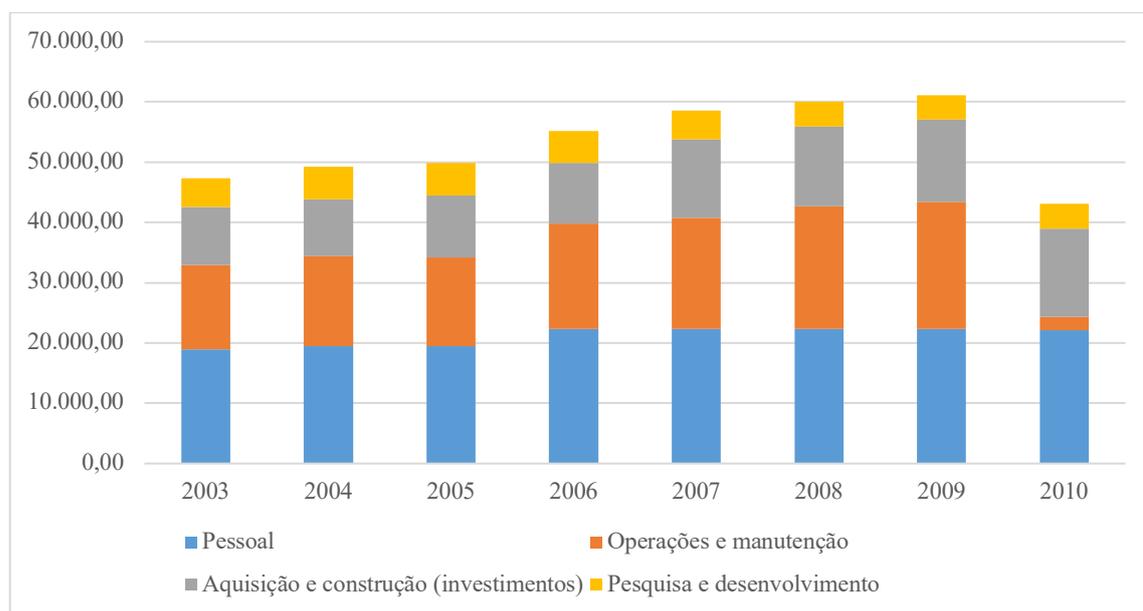
Quadro 6. Exportações de armas do Reino Unido (2003 – 2010)

Ano	Exportações de Armas (TIV em milhões)
2003	769
2004	1232
2005	991
2006	958
2007	924
2008	931
2009	1071
2010	1146
2011	1001

Fonte: elaborado pela autora a partir de dados do SIPRI

O período inicia-se com um patamar de TIV²² 769 milhões, em 2003, mas rapidamente atinge um pico expressivo em 2004, com TIV 1.232 milhões, representando um aumento superior a 60% em relação ao ano anterior. Esse crescimento pode ser associado ao início das operações militares no Iraque e à consequente ampliação da demanda por sistemas militares britânicos, como veículos blindados. Após esse pico, observa-se uma flutuação moderada nas exportações, com relativa estabilidade entre 2006 e 2008, em torno da faixa dos TIV 900 milhões, período em que as operações militares no Iraque já haviam se consolidado. A partir de 2009, verifica-se uma nova tendência de crescimento, alcançando TIV 1.071 milhões, e depois TIV 1.146 milhões em 2010, o segundo maior valor da série, indicando a continuidade da relevância britânica no mercado global de armamentos – como observado no Quadro 6, pois as empresas de defesa britânica atingiram seu pico de produção. Em 2011, ocorreu uma leve retração para TIV 1.001 milhões, reflexo tanto da redução do envolvimento militar direto do Reino Unido no Oriente Médio.

Figura 3. Gastos militares do Reino Unido por despesa em milhões de dólares a preços constantes de 2022 (2003 – 2010)



Fonte: elaborado pela autora a partir de dados do SIPRI

²² O *Trend Indicator Value* (TIV) é uma unidade de medida desenvolvida pelo *Stockholm International Peace Research Institute* (SIPRI) para estimar o volume de transferências internacionais de armamentos convencionais. O TIV não representa valores financeiros, mas sim a quantidade de recursos militares transferidos, com base nos custos estimados de produção de um conjunto de armas de referência. Seu objetivo é permitir comparações consistentes ao longo do tempo e identificar tendências no fluxo global de armamentos, sem considerar variações de preços de mercado, PIB ou gastos militares.

Nesse contexto, a Figura 3 que apresenta a evolução dos gastos militares do Reino Unido entre 2003 e 2010, desagregados por categoria de despesa, reforça e complementa essa análise, ao evidenciar como a elevação dos investimentos públicos, especialmente na rubrica de aquisição e construção, desempenhou um papel central no aquecimento do mercado de defesa britânico. O aumento expressivo dos gastos com aquisição e construção entre 2006 e 2009, não apenas atendeu às necessidades operacionais das forças armadas britânicas no contexto das operações no Iraque, mas também impulsionou a expansão da capacidade produtiva das indústrias de defesa, permitindo o aumento das exportações e estimulando a internacionalização produtiva, sobretudo para os Estados Unidos.

Dessa forma, ao analisar conjuntamente a trajetória da *Aegis Defence Services* e da *BAE Systems*, bem como os dados relativos ao crescimento das exportações de armamentos e ao aumento dos investimentos públicos em defesa, evidencia-se que ambas as empresas figuraram entre as principais beneficiadas pela lógica de privatização da guerra promovida pelos Estados Unidos. A Guerra do Iraque, nesse contexto, funcionou como uma plataforma de amplificação dessa dinâmica, ao oferecer oportunidades concretas para a expansão de contratos bilionários com empresas britânicas. O resultado foi o fortalecimento das posições dessas corporações no mercado global e o aquecimento do mercado de defesa britânico como um todo — marcado pelo aumento da produção, pela intensificação das vendas internacionais e pela ampliação da internacionalização produtiva, especialmente em direção aos Estados Unidos. Assim, o conflito não deve ser entendido como causa final, mas como um catalisador dentro de um processo mais amplo de transformação, no qual a atuação das EMPs britânicas desempenhou papel central na reconfiguração do setor de defesa do Reino Unido.

2.4 O MECANISMO CAUSAL: DA ATUAÇÃO DAS EMPs AO AQUECIMENTO DO MERCADO DE DEFESA BRITÂNICO

Desde o fim da Guerra Fria, com a mudança na natureza da guerra e a guinada para a privatização dos fenômenos militares, os estados precisaram se adaptar a esses novos fatores que influenciavam a forma como os conflitos eram conduzidos. O Reino Unido, como observado, conseguiu se ajustar rapidamente a essa lógica da privatização. Não é à toa que a primeira EMP formalmente registrada tenha se originado no país, dando início a todo um histórico que culminou no surgimento da *Aegis Defence Services* — uma empresa legalmente constituída, que firma contratos com diversos atores, atuando no setor de defesa e oferecendo serviços baseados no conhecimento e na experiência de seus funcionários sobre o uso da força.

Isso ocorre tanto pelas conexões perigosas que compõem o conselho administrativo dessas empresas, quanto pelo fato de seus funcionários serem ex-membros das forças armadas, encaixando-se perfeitamente na definição de EMPs adotada por Ortiz (2010). Além disso, a escolha da tipologia de Avant (2005), que recorre aos contratos para explicar a relação entre EMPs e outros atores, é justificada quando se analisam os contratos obtidos pela *Aegis* e seu impacto no setor de defesa.

Paralelamente à adaptação do Reino Unido à lógica da privatização, o governo britânico também promoveu, ao longo do tempo, mudanças estruturais no setor de defesa, especialmente no que diz respeito à indústria de defesa. Alternando entre nacionalizações e privatizações, sempre com o objetivo de favorecer a atuação dessas indústrias, essas estratégias geraram diversas adaptações visando preservar e manter a competitividade da indústria de defesa britânica. Esse processo levou ao surgimento da *BAE Systems*, uma empresa que carrega a valiosa herança de outras indústrias de defesa que contribuíram para sua formação. Não é por acaso que, ao se pensar no setor industrial de defesa britânico, a *BAE Systems* imediatamente vem à mente, sendo considerada a maior empresa de defesa do Reino Unido e se destacando também no mercado global, graças à internacionalização de sua produção.

Assim, essas duas tendências — a expansão das EMPs e o fortalecimento da indústria de defesa — foram fortemente influenciadas por políticas do governo britânico que, mesmo nem sempre estabelecendo vínculos diretos e formais, permitiram que essas empresas desenvolvessem suas capacidades e se consolidassem como importantes *players* do setor de defesa do Reino Unido. A falta de regulação eficaz sobre a atuação das EMPs, a crescente externalização de funções militares e as estratégias para a liberalização e fortalecimento do setor industrial de defesa mencionadas anteriormente, resultaram na consolidação dessas tendências, como foi observado na Guerra do Iraque.

Esse conflito, iniciado por diversos fatores políticos e estratégicos, principalmente relacionados aos Estados Unidos, criou o cenário ideal para a proliferação da privatização britânica da guerra. A decisão do governo Bush de não empregar o contingente regular das forças armadas para garantir a segurança do país durante o período de reconstrução, aliada à adoção, em suas políticas governamentais, do uso de EMPs como algo positivo, viabilizou a expressiva atuação de EMPs britânicas no conflito. Além de o Reino Unido ser o segundo país com o maior número de tropas em campo, representava também o maior contingente de segurança privada no conflito, principalmente pela atuação da *Aegis*.

A variável independente — a atuação da *Aegis* no conflito iraquiano — desencadeou a causalidade da atuação sinérgica entre a *Aegis* e a *BAE* no contexto da Guerra do Iraque. O

primeiro efeito desse mecanismo foi o reforço da aliança entre os EUA e o Reino Unido. Contudo, esse efeito não ocorreu de forma isolada. A aliança entre essas duas potências é histórica e sempre marcou a trajetória de ambos os países no cenário internacional. Assim, até a decisão de Blair de apoiar os EUA na Guerra do Iraque, mesmo após Bush declarar que lutaria com ou sem o apoio britânico, pode ser explicada por essa *special relationship* construída historicamente. Foi justamente esse contexto que possibilitou que uma EMP britânica, recém-fundada, fosse contratada pelos Estados Unidos para prestar serviços de segurança privada, com grandes responsabilidades na guerra. Caso essa confiança mútua, construída ao longo da história, não existisse, haveria grande possibilidade de a *Aegis* não ter sido contratada.

Ao mesmo tempo, essa contratação fortaleceu ainda mais essa relação especial, transbordando para o setor industrial de defesa e possibilitando a assinatura de acordos entre EUA e Reino Unido, que reforçaram uma interoperabilidade entre as forças armadas desses países como nunca antes. Isso impactou diretamente a indústria de defesa britânica, especialmente a *BAE Systems*, por ser a maior e mais consolidada do país. Todo um aparato legal e operacional foi criado a partir dessa relação especial, fortalecida pela atuação das EMPs, permitindo, inclusive, que a BAE operasse dentro da estrutura industrial norte-americana.

Essa variável interveniente desencadeou um segundo efeito: a celebração de contratos de segurança privada e defesa com empresas militares privadas e industriais do Reino Unido. Assim, uma vez que os EUA, por conta dessa relação especial, recorreram ao aparato britânico de defesa para suprir suas necessidades operacionais e estratégicas no contexto do conflito iraquiano, *Aegis* e BAE receberam contratos estratégicos que materializaram esse vínculo. Esses contratos, já analisados ao longo do trabalho — como o RSSS-I e o RSSS-II com a *Aegis*, e os programas de fornecimento de MRAP e ILAV com a *BAE Systems* — consolidaram a presença dessas duas entidades no centro das operações militares no Iraque. São contratos de empresas distintas, mas com funções complementares: a segurança de reconstrução e escolta de comboios, além da coordenação de EMPs, realizada pela *Aegis*; e a proteção balística de veículos blindados, capazes de resistir a IEDs, fornecida pela BAE — levantando-se até mesmo suspeitas de uma possível relação entre *Aegis* e BAE, embora essa questão extrapole o escopo deste trabalho —, oferecendo exatamente o que o governo dos EUA necessitava.

Como esses contratos transferiram um volume de recursos sem precedentes às duas firmas britânicas, essa segunda variável interveniente resultou no aquecimento do mercado de defesa britânico, no qual a *Aegis* e a *BAE Systems* foram as empresas mais beneficiadas. O fato de a receita da *Aegis* ter quintuplicado entre 2005 e 2011 (de £28 milhões para £152 milhões), e a receita de defesa da BAE ter dobrado de US\$ 15,8 bilhões, em 2003, para US\$ 33,1 bilhões,

em 2010 — colocando-a na primeira posição global em 2008 —, são indicadores desse resultado.

O resultado desse mecanismo causal foi o crescimento das exportações de armamentos, que aumentaram mais de 60% de 2003 para 2004 e atingiram um novo pico em 2010, além de um forte incremento nos gastos públicos em aquisição e construção entre 2006 e 2009, expandindo a capacidade produtiva doméstica e abrindo espaço para novas vendas externas. Assim, o mercado de defesa britânico experimentou, não apenas um aumento na produção e nas vendas — conforme analisado ao longo deste trabalho, principalmente através do papel da *BAE Systems* —, mas também uma internacionalização produtiva para os EUA, tanto com a exportação de serviços de segurança privada, via *Aegis*, quanto com a consolidação da *BAE Systems* no mercado estadunidense, sobretudo pela aquisição da *Armor Holdings* e da *United Defense*.

Portanto, a sequência lógica desse *process tracing* — a atuação das EMPs (*Aegis*), que reforça a aliança entre EUA e Reino Unido, garantindo contratos bilionários de segurança e defesa para *Aegis* e BAE, que geram superlucros para essas empresas, resultando no aquecimento generalizado do mercado de defesa britânico — responde à pergunta que orientou este trabalho: como as EMPs britânicas, na Guerra do Iraque, alavancaram o mercado de defesa do Reino Unido. Assim, a variável independente — presença operacional de empresas militares privadas britânicas no teatro iraquiano — acionou engrenagens políticas (*special relationship*), contratuais e corporativas que, juntas, explicam o aumento sustentado da receita, da produção e das exportações do setor de defesa do Reino Unido entre 2003 e 2011.

CONCLUSÃO

O presente trabalho se propôs a analisar o impacto da atuação das EMPs britânicas, especialmente a *Aegis Defence Services*, no aquecimento do mercado de defesa do Reino Unido no contexto da Guerra do Iraque (2003-2011). Para isso, adotou-se o método do *process-tracing* explicativo orientado ao resultado, identificando e analisando o mecanismo causal que interligou a atuação operacional das EMPs, o fortalecimento da relação estratégica entre Estados Unidos e Reino Unido, a celebração de contratos bilionários com empresas britânicas e, por fim, o impacto econômico e estrutural no mercado de defesa do Reino Unido. A pesquisa partiu da pergunta: como a atuação das EMPs britânicas na Guerra do Iraque alavancou o mercado de defesa do Reino Unido? A hipótese foi de que essa atuação reforçou a aliança anglo-americana e viabilizou contratos lucrativos com empresas como a *Aegis Defence Services* e a *BAE Systems*, impulsionando o setor. Concluiu-se que a pergunta foi respondida, a hipótese confirmada e os objetivos cumpridos, uma vez que a narrativa construída e os dados analisados confirmaram esse vínculo causal e demonstraram como a atuação das EMPs britânicas, no contexto da Guerra do Iraque, funcionou como catalisador para a expansão do mercado de defesa do Reino Unido.

No primeiro capítulo, realizou-se uma revisão teórica e histórica acerca da privatização da guerra e da evolução das EMPs e da indústria de defesa no Reino Unido. A partir dessa revisão, concluiu-se que a mudança na natureza dos conflitos após o fim da Guerra Fria e a adoção de políticas neoliberais favoreceram a expansão das EMPs e a reestruturação da indústria de defesa britânica, consolidando a *BAE Systems* como o principal expoente desse setor. Já no segundo capítulo, foi desenvolvido o estudo do mecanismo causal, demonstrando que a atuação da *Aegis Defence Services* no Iraque reforçou a *special relationship* anglo-americana, criando as condições para a celebração de contratos estratégicos tanto para a *Aegis* quanto para a *BAE Systems*. Constatou-se que, ao longo do conflito, ambas as empresas ampliaram significativamente seus lucros e internacionalização, impulsionando as exportações de armamentos e a capacidade produtiva da indústria de defesa britânica.

Por fim, analisou-se como esse conjunto de fatores resultou em um ciclo de reforço entre política e economia, no qual a atuação das EMPs britânicas no teatro iraquiano foi fundamental para alavancar o mercado de defesa do Reino Unido. Concluiu-se que a presença da *Aegis* e da *BAE Systems*, através de contratos como o RSSS e os programas de fornecimento de veículos blindados MRAP e ILAV, representou o elemento central desse processo. Em suma, confirmou-se a hipótese de que a atuação integrada das EMPs e da indústria de defesa britânicas na Guerra

do Iraque constituiu a engrenagem causal responsável pelo aquecimento do mercado de defesa do Reino Unido entre 2003 e 2011. O estudo evidenciou como a articulação entre atores privados e políticas públicas pode moldar a dinâmica do setor de defesa em um contexto de guerra privatizada.

A principal limitação desta pesquisa esteve relacionada ao acesso restrito a documentos sigilosos e contratos completos das EMPs e da indústria de defesa, o que dificultou uma análise ainda mais aprofundada das relações institucionais e financeiras entre as partes envolvidas. Além disso, constatou-se a escassez de literatura sobre a temática, tanto em relação às EMPs quanto à indústria de defesa nesse contexto específico. Os dados e estudos disponíveis, em grande parte, eram fragmentados ou focados em eventos isolados, o que levou à necessidade de construir uma narrativa baseada nas fontes existentes, ainda que, por vezes, certas explicações tenham permanecido parcialmente fragmentadas. Outra limitação relevante foi a ausência de evidências empíricas concretas que comprovassem vínculos formais entre a *Aegis Defence Services* e a *BAE Systems*. Embora a hipótese de uma articulação direta entre EMPs e a indústria de defesa tenha sido inicialmente considerada, a falta de dados documentais levou à sua exclusão como variável explicativa central. No entanto, essa hipótese segue válida como linha de investigação futura, sobretudo diante da relevância estratégica e econômica desses atores no mercado global de defesa.

Apesar dessas limitações, considera-se que o tema é extremamente relevante para os estudos de segurança internacional, por explorar uma zona cinzenta pouco investigada: a interseção entre empresas privadas, interesses estatais e operações militares. EMPs e indústrias de defesa frequentemente operam em contextos em que as fronteiras entre legalidade e ilegalidade, público e privado, guerra e mercado são difusas — o que torna sua atuação um objeto de análise crucial. Assim, aprofundar o entendimento sobre essas conexões pode lançar luz sobre os mecanismos contemporâneos de condução da guerra e de reorganização das economias de defesa. Em um cenário internacional cada vez mais marcado pela privatização da guerra, compreender essas dinâmicas é não apenas relevante, mas urgente.

REFERÊNCIAS

ANTILL, P.; MOORE, D.; SMITH, J. C. UK AFV and PPV Procurement Using Urgent Operational Requirements. **Defence Capability Programmes-Land**, 2012. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/283488021_UK_AFV_and_PPV_Procurement_Using_Urgent_Operational_Requirements. Acesso em 13 mai. 2025.

ARCHICK, K. **The United Kingdom**: Issues for the United States. CRS Report for Congress, 2008. Disponível em: <https://digital.library.unt.edu/ark:/67531/metadc821698/>. Acesso em: 17 mai. 2025.

ARMENDÁRIZ, L; PALOU-LOVERDOS, J. **The privatization of warfare, violence and private military & security companies**: a factual and legal approach to human rights abuses by PMSC in Iraq. Nova - Centre per a la Innovació Social, 2011.

ARMIR, A. R.; WEISS, S. I. BAE Systems. **Britannica Money**, 2025. Disponível em: <https://www.britannica.com/money/BAE-Systems>. Acesso em 30 abr. 2025.

AUGIER, Mie; BARRETT, Sean F. X. **A conversation with General Anthony Zinni (ret.) on leaders and strategic thinking**. CIMSEC, [S. l.], 7 set. 2021. Disponível em: <https://cimsec.org/a-conversation-with-general-anthony-zinni-ret-on-leaders-and-strategic-thinking/>. Acesso em: 28 abr. 2025.

AVANT. D. D. Private Security Companies. **New Political Economy**, v.10, n.1, mar. 2025. Disponível em: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/13563460500031297>. Acesso em: 15 fev. 2025.

AVANT. D. D. **The Market Force**. Cambridge: Cambridge Press, 2005.

BAE Delivering a Cougar Variant for Iraq's \$445.4M ILAV Contract. **Defense Industry Daily**, 2025. Disponível em: <https://www.defenseindustrydaily.com/bae-delivering-a-cougar-variant-for-iraqs-4454m-ilav-contract-02338/>. Acesso em: 07 mai. 2025.

BAE SYSTEMS. **Annual report 2005**. London: BAE Systems plc, 2006. Disponível em: <https://investors.baesystems.com/~media/Files/B/BAE-Systems-Investor/pdfs/ims/ar-2005.pdf>. Acesso em: 20 abr. 2025.

BAE SYSTEMS. **Annual report 2006**. London: BAE Systems plc, 2007. Disponível em: <https://investors.baesystems.com/~media/Files/B/BAE-Systems-Investor/pdfs/ims/ar-2006.pdf>. Acesso em: 20 abr. 2025.

BAE SYSTEMS. **Annual report 2007**. London: BAE Systems plc, 2008. Disponível em: <https://investors.baesystems.com/~media/Files/B/Bae-Systems-Investor-Relations-V3/PDFs/ims/ar-2007.pdf>. Acesso em: 20 abr. 2025.

BAE SYSTEMS. **Annual report 2010**. London: BAE Systems plc, 2011. Disponível em: <https://investors.baesystems.com/~media/Files/B/BAE-Systems-Investor/pdfs/results-and-reports/reports/2011/ar-2010.pdf>. Acesso em: 20 abr. 2025.

BAE SYSTEMS. **Annual report 2011**. London: BAE Systems plc, 2012. Disponível em: https://investors.baesystems.com/~/_media/Files/B/BAE-Systems-Investor/pdfs/results-and-reports/reports/2012a/ar-2011.pdf. Acesso em: 20 abr. 2025.

BAER, Robert. **Iraq's mercenary king**. Vanity Fair, [S. l.], abr. 2007. Disponível em: https://www.vanityfair.com/news/2007/04/spicer200704?srsId=AfmBOoo9n2alc_5XHfKZmkNMKkXJf0xvhQ194gOmTCpId8lEX-H9fRuG. Acesso em: 08 mai. 2025.

BALLARD, K. M. The privatization of military affairs: a historical look into the evolution of the private military industry. *In*: JÄGER, T.; KÜMMEL, G. **Private military and security companies: chances, problems, pitfalls and prospects**. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2007. p. 37-54.

BEACH, Derek; BRUN, Rasmus. **Process-Tracing Methods: Foundations and Guidelines**. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 2013.

BERMAN, G. **The cost of international military operations by the UK (2001–2013)**. Londres: House of Commons Library, 2012. (Standard Note SN/SG/3139). Disponível em: <https://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/SN03139/SN03139.pdf>. Acesso em: 08 mai. 2025.

BITZINGER, R. A. Introduction: Challenges Facing the Global Arms Industry in the 21st Century. *In*: BITZINGER, R. A. **The Modern Defense Industry: Political, Economy, and Technological Issues**. ABC Clio, 2009.

BLAIR'S address to Britain. CNN, 2003. Disponível em: <https://edition.cnn.com/2003/WORLD/europe/03/20/sprj.irq.blair.address/index.html>. Acesso em: 15 mai. 2025.

BLUTH, C. The British Road to War: Blair, Bush and the Decision to Invade Iraq. **International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944)**, v80, n.5, out. 2004. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/3569476>. Acesso em: 06 mai. 2025.

BUSH, G. W. The Iraq War. **National Archives**, 2025. Disponível em: <https://www.georgewbushlibrary.gov/research/topic-guides/the-iraq-war>. Acesso em: 10 mai. 2025.

BUZAN, Barry. **An introduction to strategic studies: military technology and international relations**. London: Macmillan, 1987.

CAMPAIGN AGAINST ARMS TRADE. **Political Influence**. [2025]. Disponível em: <https://caat.org.uk/data/influence>. Acesso em: 12 mai. 2025.

CAMPARINI, M; SCHREIER, F. Privatizing Security: Law, Practice and Governance of Private Military and Security Companies. **Geneva Centre of the Democratic Control of Armed Forces**, n.6. 2005. Disponível em: https://www.dcaf.ch/sites/default/files/publications/documents/op06_privatising-security.pdf. Acesso em: 04 mar. 2025.

CARNEY, S.A. **Allied Participation in Operation Iraqi Freedom**. Washington: Center of Military History, 2011.

DUGGAN, E. **Aegis Defence Services: From Britain to Iraq**. **Grey Dynamics**, 2023.
Disponível em: <https://greydynamics.com/aegis-defence-services-from-britain-to-iraq/>.
Acesso em: 08 mar. 2025.

DUNNE, J. P. The defense industrial base. *In*: HARTLEY, K; SANDLER, T. **Handbook of Defense Economics**. North Holland, 1995.

DUNNE, J.P. A. Developments in Global Arms Industry from the End of the Cold War. *In*: BITZINGER, R. A. **The Modern Defense Industry: Political, Economy, and Technological Issues**. ABC Clio, 2009.

EDGERTON, D. The British military-industrial complex in history: the importance of political economy. **The Economic of Peace and Security Journal**, v. 3, n.1, 2008.
Disponível em: <https://www.epsjournal.org.uk/index.php/EPSJ/article/view/60/54>. Acesso em: 27 abr. 2025.

ELSEA, Jennifer K.; NAKAMURA, Kennon H; SCHWARTZ, Moshe. **Private Security Contractors in Iraq: Background, Legal Status, and Other Issues**. Washington, D.C.: Congressional Research Service, American Law Division, 2008.

ENGELBRECHT, H. C.; HANIGHEN, F.C. **Merchants of Death: A Study of the International Armament Industry**. New York: Dod, Mead & Company, 1934.

EVANS, Rob; LEIGH, David. **BAE man was free to roam MoD offices**. The Guardian, [S. l.], 20 mar. 2007. Disponível em:
<https://www.theguardian.com/world/2007/mar/20/bae.armstrade> Acesso em: 12 mai. 2025.

FEINSTEIN, A. **The Shadow World: Inside the Global Arms Trade**. Penguin UK, 2011.

GETTING Away With Murder: The need for action on UK Private Military and Security Companies. **War on Want**, 2008. Disponível:
<https://waronwant.org/sites/default/files/Getting%20Away%20with%20Murder.pdf>. Acesso em: 17 mar. 2025.

GOMES, A. D. A. **A Terceirização da guerra e atuação das Empresas Militares Privadas: o caso colombiano**. Tese (Mestrado em Relações Internacionais) - Instituto de Relações Internacionais, Universidade de São Paulo. São Paulo, p.83. 2023.

HALL, P; JAMES, A. Industry Structure, procurement and innovation in the UK defence sector. **Manchester Business School Working Paper**, n.553. Disponível em:
<https://www.econstor.eu/bitstream/10419/50656/1/572583079.pdf>. Acesso em: 07 abr. 2025.
HARTLEY, K. Company Survey Series: I: BAE Systems PLC. **Defense and Peace Economics**, v. 23, n.4, 2012. Disponível em:
<https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/10242694.2011.593353>. Acesso em: 03 abr. 2025.

HARTLEY, K. The Economics of the UK Defence Industry Strategy. **Security Challenges**,

v.3, n.2, jun.2007. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/26458856?seq=1>. Acesso em: 03 abr. 2025.

HARTLEY, K. The United Kingdom. *In*: BELIN, J.; HARTLEY, K. **The Economics of Global Defense Industry**. Routledge, 2020.

HENRIQUES, A. B. L.; LEITE, A. C. C.; TEIXEIRA JÚNIOR, A. W. M. Reavivando o método qualitativo: as contribuições do Estudo de Caso e do Process Tracing para o estudo das Relações Internacionais. **Revista Debates**, [S. l.], v. 9, n. 1, p. 09–23, 2015. DOI: 10.22456/1982-5269.52333. Disponível em: <https://seer.ufrgs.br/index.php/debates/article/view/52333>. Acesso em: 23 maio. 2025.

INTERNATIONAL CRIMINAL COURT. **Situation in Iraq/UK**: Final Report. Haia: ICC, 2020. Disponível em: <https://www.icc-cpi.int/sites/default/files/itemsDocuments/201209-otp-final-report-iraq-uk-eng.pdf>. Acesso em: 21 maio 2025.

ISENBERG, D. **Shadow Force**: Private Security Contractors in Iraq. London: Praeger Security International, 2009.

KAMRAVA, M. **The Modern Middle East**: a political history since the First World War. Berkeley: University of California Press, 2005.

KENNEDY-PIPE, C; VICKERS, R. ‘Blowback’ for Britain?: Blair, Bush, and the War in Iraq. **Review of International Studies**, v.33, n.2, abr. 2007. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/40072162> . Acesso em: 05 mai. 2025.

KINDWELL, D. C. **Public War, Privat Fight?** The United States and Private Military Companies. Kansas: Combat Studies Institute Press, 2005.

KINSEY, C. **Corporate soldiers and international security**: The rise of private military companies. New York: Routledge, 2006.

LANE, E. The Rise’s of the UK’s private security companies. **BBC**, 2010. Disponível em: <https://www.bbc.com/news/business-11521579>. Acesso em: 08 fev. 2025.

LEA, R. War a £1.9 Billion winner for BAE. **The Standard**, 2012. Disponível em: <https://www.standard.co.uk/business/war-a-ps1-9-billion-winner-for-bae-6909374.html> . Acesso em: 09 mai. 2025.

LESKE, A. D. C. A review on defense innovation: from spin-off to spin- in. **Brazilian Journal of Political Economy**, v. 38, n. 2 (151), p. 377-391, abr./jun. 2018.

LEUNG, Rebecca. **Gen. Zinni: ‘They’ve screwed up’**. CBS News, [S. l.], 21 maio 2004. Disponível em: <https://www.cbsnews.com/news/gen-zinni-theyve-screwed-up/>. Acesso em: 30 abr. 2025.

MACDONALD, G. Reform of UK Defense Procurement and State/Industry Relationship during 1980s and 1990s. **Defense Analysis**, v.15, n.1, 1999. Disponível em: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/713604659>. Acesso em: 02 abr. 2025.

MENDES, Cristiano. Soberania e utilização de empresas militares privadas: o caso do Iraque. **Revista Múltipla**, Brasília, ano XV, v. 23, n. 29, p. 31–47, dez. 2010.

MØLLER, B. Privatisation of conflict, security and war. **Danish Institute for International Studies**, 2005. Disponível em:

https://www.files.ethz.ch/isn/18647/privatisation_of_conflict.pdf. Acesso em: 02 mar. 2025.

NASSER, R. M.; PALOIELLO, T. O. Uma nova forma de se fazer Guerra? Atuação das Empresas Militares de Segurança Privada contra o Terrorismo no Iraque. **Revista de Sociologia e Política**, v.23, n.53, p.27-46, mar. 2015. Disponível em:

<https://www.scielo.br/j/rsocp/a/d8VDvkrSr3PvzPd8pkkjkw/?lang=pt&format=pdf>. Acesso em: 09 mar. 2025.

NEUMAN, S. G. Defense Industries and Global Dependency. *Orbis*, v. 50, n.3, 2006.

Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0030438706000433>.

Acesso em: 15 abr. 2025.

ORTIZ, C. **Private armed forces and global security: a guide to the issues**. Praeger, 2010. Disponível em:

https://maynoothuniversity.userservices.exlibrisgroup.com/discovery/fulldisplay?vid=353MAY_INST:Services&docid=alma9920569772806276&context=L. Acesso em: 03 mar. 2025.

PELTON, Robert Young. **Licensed to kill: privatizing the war on terror**. New York: Penguin Random House LLC, 2006.

PERLO-FREEMAN, S. The United Kingdom Arms Industry in a globalized world. *In*: TAN, A. **The Global Arms Trade Handbook**. Routledge, 2010.

PORTER, P. **Blunder: Britain's War in Iraq**. Oxford: OUP Oxford, 2018.

PROJECT ON GOVERNMENT OVERSIGHT (POGO). **Brass parachutes: defense contractors' capture of Pentagon officials through the revolving door**. Washington, DC: POGO, 2018. Disponível em:

https://s3.amazonaws.com/docs.pogo.org/report/2018/POGO_Brass_Parachutes_DoD_Revolving_Door_Report_2018-11-05.pdf. Acesso em: 30 abr. 2025.

ROQUE, S.; SARAIVA, M. As Empresas Militares Privadas no Contexto do Exercício da Violência Legítima e Desempenho de Funções Militares ao Abrigo do Direito Internacional Humanitário. **Revista de Ciências Militares**, v. 1, n.2., nov. 2013. Disponível em:

<https://www.ium.pt/art/9/69/0>. Acesso em: 12 mai. 2025.

SARTORTT, M. G. T. **A privatização do American Warfare: o uso de controle das empresas militares privadas durante a guerra do Iraque**. TCC (Graduação em Relações Internacionais)-Faculdade de Relações Internacionais, Universidade Federal de Santa Catarina. Santa Catarina: p.93. 2017.

SCHOFIELD, S. **The UK Defence Industrial Strategy and Alternative Approaches**.

London: BASIC, n.50, 2006. Disponível em: <https://www.files.ethz.ch/isn/17180/BP50.pdf>.

Acesso em: 12 abr. 2025.

SINGER, P.W. **Corporate warriors: the rise of the privatized military industry**. London: Cornell University Press, 2008.

SPEAR, J. **The Business of Armaments: Armstrongs, Vickers and the International Arms Trade, 1855-1995**. Cambridge: Cambridge University Press, 2023.

SPICER, T. **An Unorthodox Soldier: Peace and War and Sandline Affair**. Mainstream Publishing, 2000.

STOCKHOLM INTERNATIONAL PEACE RESEARCH INSTITUTE. **SIPRI Arms Industry Database**. Solna: SIPRI, 2025. Disponível em: <https://www.sipri.org/databases/armsindustry>. Acesso em: 16 abr. 2025.

THE STANDARD. **How BAE and a rather mysterious Labour peer get rich as our troops die**. [S. l.], 12 abr. 2012. Disponível em: <https://www.standard.co.uk/hp/front/how-bae-and-a-rather-mysterious-labour-peer-get-rich-as-our-troops-die-6610230.html>. Acesso em: 04 mai. 2025.

UK. United Kingdom. Foreign and Commonwealth Office. **Response to Channel 4 News on the use of Private Security Firms in Iraq and Afghanistan**. London, 14 set. 2006.

UK. United Kingdom. House of Commons. Defence Committee. **Private military companies**. HC 577. London: The Stationery Office Limited, 2002.

UK. United Kingdom. **Ministry of Defence. Defence Industrial Strategy: Defence White Paper**. London: The Stationery Office, 2005. Disponível em: <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5a7cd8eae5274a2ae6eeb239/6697.pdf>. Acesso em: 2 abr. 2025.

UK. United Kingdom. **Operation TELIC – United Kingdom Military Operations in Iraq**. Londres: National Audit Office, 2003. (HC 60, Sessão 2003-2004). Disponível em: <https://www.nao.org.uk/wp-content/uploads/2003/12/030460.pdf>. Acesso em: 07 mai. 2025.

UK. United Kingdom. **Operations in Iraq: First Reflections**. Londres: Ministry of Defence, jul. 2003. Disponível em: https://www.globalsecurity.org/military/library/report/2003/iraq2003operations_ukmod_july03.pdf. Acesso em: 07 mai. 2025.

UK. United Kingdom. **Review of Intelligence on Weapons of Mass Destruction: Report of a Committee of Privy Counsellors**. The Stationery Office, 2004. Disponível em: <https://irp.fas.org/world/uk/butler071404.pdf>. Acesso em: 12 mai. 2025.

UK. United Kingdom. **The Rapid Procurement of Capability to Support Operations**. Londres: National Audit Office., 2004. Disponível em: <https://webarchive.nationalarchives.gov.uk/ukgwa/20170207052351/https://www.nao.org.uk/wp-content/uploads/2004/11/03041161.pdf>. Acesso em: 19 mai. 2025.

UK. United Kingdom. **Total expenditure on military operations by MOD from 1998 to 2018**. Londres: Ministry of Defence, 2018. Disponível em:

<https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5caf4c1ced915d6f1dc7539f/13682.pdf>. Acesso em: 08 mai. 2025.

US. United States. Office of the Special Inspector General for Iraq Reconstruction. **Compliance with Contract No. W911S0-04-C-0003 Awarded to Aegis Defence Services Limited**. Arlington, VA: SIGIR, 2005.

US. United States. Office of the Special Inspector General for Iraq Reconstruction. **Oversight of Aegis's performance on security services contracts in Iraq with the Department of Defense**. Arlington, VA: SIGIR, 2009a.

US. United States. **Rapid Acquisition of Mine Resistant Ambush Protected Vehicles**. Washigton: Government Accountability Office, 2008. Disponível em: <https://www.gao.gov/assets/gao-08-884r.pdf> .Acesso em: 10 mai. 2025.

US. United States. **Relatório desclassificado: USCENTCOM OPLAN 1003V**. Washigton: USCENTCOM, 2003. Disponível em: <https://ahec.armywarcollege.edu/CENTCOM-IRAQ-papers/0987.%201003V27Feb03.pdf>. Acesso em: 15 mai. 2025.

US. United States. **Report of the Select Committee on intelligence on the U.S. Intelligence community's prewar intelligence assessments on Iraq together with additional views**. Washigton: U.S. Government Printing Office, 2004. Disponível em: <https://www.congress.gov/108/crpt/srpt301/CRPT-108srpt301.pdf>. Acesso em: 03 mai. 2025.

US. United States. **Treaty Between the Government of the United States of America and the Government of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland Concerning Defense Trade Cooperation**. Washington, D.C.: Department of State, 2007. Disponível em: <https://www.state.gov/wp-content/uploads/2019/02/12-413-United-Kingdom-Def-Trad-Treaty.pdf>. Acesso em: 17 mai. 2025.

US. United States. **Select Acquisition Report (SAR)**. Washigton: Department of Defence, 2009b. Disponível em: https://www.esd.whs.mil/Portals/54/Documents/FOID/Reading%20Room/Selected_Acquisition_Reports/17-F-0571_FY2009_SARS/Joint%20MRAP_SAR_Dec_2009.pdf. Acesso em: 11 mai. 2025.

WITHER, J. K. British Bulldog or Bush's Poodle? Anglo-American Relations and the Iraq War. **The US Army War College Quarterly: Parameters**, v. 33, n.4, 2003. Disponível em: <https://press.armywarcollege.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2182&context=parameters>. Acesso em: 05 mai. 2025.

ANEXO A – CONTRATOS DA AEGIS NO IRAQUE (2004 – 2009)

Contrato	Descrição	Período de Vigência	Valor Total (obrigado/pago)
RSSS-I (W911S0-04-C-0003)	Serviços de segurança, proteção e apoio antiterrorismo para a Autoridade Provisória da Coalizão (CPA), o Escritório de Gestão de Programas e contratados da reconstrução no Iraque.	01/06/2004 – 30/11/2007 (1 ano base + 2 anos opcionais + extensão de 6 meses)	\$441,2 milhões / \$434,5 milhões
RSSS-II (W91GDW-07-D-4021)	Continuação dos serviços do RSSS-I sob um contrato de quantidade indefinida. O início foi adiado devido a um protesto na adjudicação.	01/02/2008 – 31/01/2009 (1 ano base + 1 ano opcional)	\$199,8 milhões / \$142,8 milhões (valor máximo: \$475 milhões).
Contrato Ponte (W91GDW-08-C-4003)	Contrato temporário para cobrir o intervalo entre RSSS-I e RSSS-II, devido ao atraso no início do RSSS-II.	01/11/2007 – 31/01/2008 (3 meses)	\$38,7 milhões / \$35,5 milhões
Detalhes de Segurança Pessoal (W91GY0-07-C-0004)	Segurança pessoal para até cinco oficiais seniores do Comando de Transição de Segurança Multinacional-Iraque. Abrange operações no Iraque, outros países do Oriente Médio e territórios não hostis.	15/07/2007 – 28/01/2009 (período inicial + 3 opções de 6 meses)	\$8,4 milhões / \$6,5 milhões
Apoio às Operações de Negócios e Estabilidade no Iraque	Segurança para a Força-Tarefa do DoD para operações econômicas no Iraque, liderada pelo Subsecretário Adjunto de Transformação Empresarial. A Aegis também supervisiona	1 ano após a adjudicação do contrato	\$8,7 milhões / \$4,9 milhões (valor máximo: \$12 milhões)

(W91GDW-08-C-4012)	projetos, fornece intérpretes e realiza análises de ameaças.		
Convoy/Escort (W91GY0-07-D-0008)	Transporte e escolta de veículos e equipamentos para as forças iraquianas. As movimentações podem ocorrer dentro do Iraque ou a partir de locais no Kuwait e na Jordânia.	01/03/2007 – 28/02/2009 (1 ano base + 2 opções de 6 meses)	\$188.930 / \$188.930 (valor máximo: \$12 milhões)
Segurança Interna em Todo o Teatro de Operações (W91GDW-07-D-4025)	Segurança em bases avançadas no Iraque, incluindo torres de perímetro, pontos de entrada e escoltas armadas para trabalhadores locais. Nenhuma nova tarefa foi concedida após a inicial.	A partir de setembro de 2007	\$250.000 (nenhum pagamento feito) (valor máximo: \$450 milhões)

Fonte: US (2009a, p.2-3, adaptado)

ANEXO B – SERVIÇOS PRESTADOS PELA AEGIS SOB O CONTRATO RSSS-II

Serviço	Descrição	Número estimado de pessoal (Ago/2008)
Equipes de Escolta de Segurança (SET)	Protegem militares e civis durante visitas a obras.	38 equipes em 17 locais; 15 pessoas por equipe
Detalhes de Segurança Pessoal	Segurança para comandantes do GRD e JCC-I/A.	2 equipes na Zona Internacional; 6 pessoas por equipe
Guardas Estáticos	Segurança em locais fixos, como escritórios e alojamentos.	Não especificado
Equipes de Ligação para Reconstrução (RLT)	Relação com comunidades locais e inspeção de obras.	14 equipes em 9 locais; 13 pessoas por equipe
Proteção Antiterrorista	Avaliações de segurança, proteção e mitigação de riscos.	Não especificado
Triagem de Pessoal	Verificação de antecedentes e entrevistas de novos contratados.	Não especificado
Centros de Apoio à Reconstrução	Inteligência e suporte operacional ao GRD.	Operam em três níveis: um centro de comando para apoiar a sede do GRD, três centros distritais para apoiar os distritos do GRD e sete centros de área para regiões com alta concentração de projetos de construção.
Células de Operações de Contratados	Monitoram os deslocamentos e operações das EMPs no Iraque, auxiliando o MNC-1 no controle dessas atividades.	Comando central do MNC-1 e cinco células de comando subordinadas.

Fonte: US (2009a, p.9-10, adaptado)

**ANEXO C – NÚMERO ESTIMADO DE FUNCIONÁRIOS DA AEGIS SOB O
CONTRATO RSSS-II (2008)**

Função	Número Estimado de Pessoal
Equipes de Escolta de Segurança	570
Detalhes de Segurança Pessoal	12
Guardas Estáticos	346
Equipes de Ligação para Reconstrução (RLT)	182
Proteção Antiterrorista	4
Triagem de Pessoal	5
Centros de Apoio à Reconstrução – Comando	35
Centros Distritais de Apoio à Reconstrução	91
Centro de Apoio à Reconstrução – Área / Destacamentos de Escolta de Segurança	13
Células de Operações de Contratados	50
Gestão	29
Apoio	36
Total	1.373

Fonte: US (2009a, p.10, adaptado)

RESOLUÇÃO n°038/2020 – CEPE

ANEXO I
APÊNDICE ao TCC

Termo de autorização de publicação de produção acadêmica

O(A) estudante Ana Luisa Garcia Cid Gonçalves do Curso de Relações Internacionais matrícula 20211004300332 telefone: (62) 98112-8999 e-mail analuisagcg48@gmail.com na qualidade de titular dos direitos autorais, em consonância com a Lei n° 9.610/98 (Lei dos Direitos do autor), autoriza a Pontifícia Universidade Católica de Goiás (PUC Goiás) a disponibilizar o Trabalho de Conclusão de Curso intitulado A PRIVATIZAÇÃO DA GUERRA E AS RELAÇÕES ANGLO-AMERICANAS: O PAPEL DAS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS NO FORTALECIMENTO DO MERCADO DE DEFESA BRITÂNICO DURANTE A GUERRA DO IRAQUE (2003-2011), gratuitamente, sem ressarcimento dos direitos autorais, por 5 (cinco) anos, conforme permissões do documento, em meio eletrônico, na rede mundial de computadores, no formato especificado (Texto (PDF); Imagem (GIF ou JPEG); Som (WAVE, MPEG, AIFF, SND); Vídeo (MPEG, MWV, AVI, QT); outros, específicos da área; para fins de leitura e/ou impressão pela internet, a título de divulgação da produção científica gerada nos cursos de graduação da PUC Goiás.

Goiânia, 03 de junho de 2025.

Assinatura do(s) autor(es): Ana Luisa G. C. Gonçalves

Nome completo do(s) autor(es): Ana Luisa Garcia Cid Gonçalves

Assinatura do professor orientador: [Assinatura]

Nome completo do professor orientador: Giovanni Hideki Chinaglia Okado