



**GLOBAL
NET**

**STOP
THE
ARMS
TRADE**

**Caso 05: Comércio de armas e corrupção
Usando o exemplo do grupo de defesa italiano
Leonardo S.p.A.**

Introdução e resumo

Em seu site se elogiam como "protagonistas da história industrial italiana", oferecendo sua tecnologia de ponta no campo da aeronáutica, espaço, defesa e segurança não só aos governos e "instituições", mas também aos clientes privados.

"Leonardo" é o novo nome da antiga empresa estatal italiana Finmeccanica. A mudança de nome do estudioso universal que morreu há 500 anos pode ser vista como uma tentativa de escapar à imagem negativa que a Finmeccanica tinha adquirido como resultado de numerosos escândalos e de ganhar um bônus usando o nome de um dos génios mais importantes da história italiana.

Até alguns anos atrás, o negócio de helicópteros de Leonardo geriu-se sob a marca AgustaWestland. A subsidiária foi o resultado da fusão entre o fabricante de helicópteros Agusta, anteriormente pertencente ao Grupo Finmeccanica, e a empresa britânica Westland Helicopters. A Agusta, por sua vez, foi um fabricante de aviões italiano fundado em 1907. A partir dos anos 50, especializou-se cada vez mais em helicópteros, que inicialmente eram produzidos sob licença por outras empresas. Em 1994, a empresa foi adquirida pela Finmeccanica, antes da fusão com a Westland, em 2000. Desde 2004, a joint venture tem sido totalmente controlada pela Finmeccanica, agora Leonardo.¹

Tal como a AgustaWestland, a maioria das empresas italianas de defesa eram filiais independentes sob o controlo da holding estatal Finmeccanica até 2015. A partir de 2016 foram todos fundidos num grupo conjunto, em "uma só empresa", a "Uma só empresa" Finmeccanica. Desde 1 de Janeiro de 2017, o Grupo é denominado "Leonardo".

Os métodos que Leonardo utiliza para comercializar seus produtos internacionalmente, e como o Grupo utiliza agentes, intermediários e personalidades locais influentes para se afirmar contra a concorrência são o tema deste relatório.

Em 2017, o total das vendas do Leonardo S.p.A. ascendeu a 12,99 bilhões de dólares americanos, dos quais 8,86 bilhões foram gerados por armamentos.² Isto faz de Leonardo o número 9 na lista de empresas de defesa no mundo e o número 4 na Europa.³

¹ <https://www.brandsex.de/markenlexikon/cover//markenlexikon-leonardo>

²

<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/152177/umfrage/absatz-der-weltweit-groessten-ruestungsunternehmen/>

³

<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/36514/umfrage/groesste-ruestungsunternehmen-in-europa-nach-umsatz/>

Após a reestruturação interna do Leonardo para se tornar a "Empresa Única" em 2017, por enquanto, o Grupo planejava aumentar ainda mais as suas exportações nos anos seguintes. Para isso, até 2022, serão abertos 30 novos escritórios de vendas no mundo inteiro, o que equivale a duplicar essas agências.⁴

Para um grupo cotado na bolsa, que é essencialmente privado (o Estado italiano detém actualmente cerca de 30% do capital), cujo objectivo principal é obter lucros e, portanto, aumentar a riqueza dos seus accionistas, e que produz essencialmente armamento, é apenas lógico vender o maior número possível de armas e acessórios. A restrição no que respeita à escolha dos clientes e dos meios de distribuição, ou a consideração das consequências humanitárias da venda de armas, é principalmente e por sua própria iniciativa não se pode esperar de tais empresas. Caso contrário, eles não produziram armas. A experiência mostra isso, e a lógica do nosso sistema económico obriga-nos a fazê-lo. Só se forem estabelecidas regras e assim se criarem condições-quadro, cuja não observância ponha em risco o lucro económico, é que as empresas estarão preparadas para considerar outras razões que não a expectativa de lucro para as suas acções.

Exemplos: O Bribery Act 2010 no Reino Unido, aprovado em Abril de 2010. Assim que entrou em vigor, empresas como BAE e Leonardo apressaram-se a estabelecer mecanismos de controlo interno e afirmaram publicamente que a corrupção não desempenha qualquer papel nos seus negócios. Mesmo depois que Leonardo lançou uma investigação de alto nível sobre seus procedimentos internos e publicou o "Relatório Flick", um documento concebido para demonstrar a máxima transparência e medidas eficazes contra a corrupção,⁵ os observadores informados perceberam que não havia nenhum movimento eficaz para se afastar do suborno e da corrupção. Numa audiência perante a Câmara dos Comuns em 9 de Maio de 2018, o deputado britânico Lloyd Russell-Moyle pediu à testemunha Andrew Feinstein a sua avaliação.⁶

Feinstein afirmou que existe uma falta de controle efetivo para prevenir a corrupção. No caso da empresa Leonardo, que orgulhosamente apresenta em seu site as regras estabelecidas no grupo,⁷ o Conselho de Ética do Fundo de Pensões do Governo Norueguês Global (GPF⁸) também considera a empresa como não confiável e aconselha contra a compra de ações do Leonardo.⁹ Na opinião do Conselho de Ética, nenhum conceito

4

<https://www.defensenews.com/industry/2017/12/23/leonardo-to-double-export-sales-offices-in-the-next-few-years/>

5 http://www.leonardocompany.com/documents/63265270/63871745/FLICK_COMMITTEE_REPORT.pdf

6

<http://data.parliament.uk/writtenevidence/committeeevidence.svc/evidencedocument/committees-on-arms-export-controls/uk-arms-exports-during-2016/oral/82687.html>

7 <https://www.leonardocompany.com/en/about-us/our-company/ethics-compliance>

8 <https://www.nbim.no/en/>

9 <https://etikkradet.no/files/2017/05/Leonardo-Tilr%C3%A5dning-ENG-2016.pdf>

credível foi discernível para a redução anunciada por Leonardo dos 200 agentes e corretores empregados pelo Grupo.

A empresa considera a ameaça da retirada da Grã-Bretanha da União Europeia, que se aproxima desde o referendo de 2016, como um empreendimento arriscado que enfraquecerá o "sector da defesa" e, portanto, naturalmente, o seu próprio negócio.¹⁰

Pierre Sprey, um analista de armas dos EUA e co-desenhador do caça F 16, descreve muito claramente o problema subjacente no filme "Shadow World":

"Se um gerente quer subornar um estrangeiro, diz para si mesmo: 'Corri um grande risco com estes 5 milhões de dólares que estou a pagar ao primeiro-ministro de X, Y, Z'. Ele faz um acordo com o primeiro-ministro de X, Y, Z: 'Eu lhe entregarei os 5 milhões, mas você pagará a metade nesta conta bancária suíça'. Vamos dividi-lo generosamente'. Quando um gerente faz isso pela primeira vez e arrecada 2,5 milhões, ele diz para si mesmo: "Uau, não é um negócio ruim de todo". E pouco tempo depois desta descoberta ele não vende mais aviões, ele vende subornos. E ele escaneia o mundo à procura de pessoas para subornar."

A corrupção é assim não só o meio de iniciar um negócio de armas planeado, mas também, em muitos casos, a verdadeira razão pela qual as armas são vendidas: Enquanto aqueles que montaram e dirigem um negócio de armas podem pessoalmente obter enormes lucros, será difícil controlar ou mesmo refrear o negócio de armas. Eles são responsáveis por 40% da corrupção mundial,¹¹ e a grande maioria da corrupção - mesmo no sentido literal - é obra dos intermediários (e das mulheres).¹²

Quem está envolvido em negócios de armas sabe que se trata de um argumento de venda comprovado e que as armas vendem particularmente bem quando já provaram o seu uso. "Combat comprovado" é uma mensagem publicitária eficaz.

Em última análise, comparativamente poucos negociantes de armas bem sucedidos ganham enormes somas de dinheiro quando são travadas guerras em todo o mundo e milhões de pessoas perdem o seu sustento ou mesmo a sua vida.

O relatório seguinte trata de três casos exemplares em que Leonardo ou a sua então subsidiária AugustaWestland conseguiram contratos de exportação de armas com a ajuda de agentes e intermediários corruptos. A corrupção sistemática do grupo Leonardo é aqui ilustrada a título de

¹⁰ Financial Times, 06.02.2019 URL: <https://www.ft.com/content/354bb3aa-2949-11e9-88a4-c32129756dd8>

¹¹ Sipri Yearbook (2011) <https://www.sipri.org/yearbook/2011/01>

¹² C.f. The Shadow World

exemplo, que, segundo os especialistas críticos da cena, também se encontra de forma semelhante em outras empresas de armamento.

O primeiro exemplo diz respeito à venda de helicópteros Wildcat para os militares sul-coreanos. A fim de garantir o acordo, várias pessoas estreitamente associadas com os militares sul-coreanos foram pagas pela AgustaWestland. Um papel fundamental foi desempenhado pelo ex-ministro britânico da Defesa Geoff Hoon.

O segundo exemplo descreve uma venda de helicópteros para a Força Aérea Indiana, que foram usados para transportar membros do governo indiano em particular. Este acordo também foi feito com a ajuda de agentes pagos, que juntamente com os intermediários receberam um total de 60 milhões de euros.

O terceiro caso ocorre no Panamá, a cujo governo Leonardo vendeu equipamento de vigilância técnica, entre outras coisas. Também aqui foram pagos grandes subornos, incluindo o envolvimento de um empresário italiano com laços estreitos com o ex-primeiro-ministro italiano Silvio Berlusconi.

O relatório foi originalmente preparado pela organização britânica Corruption Watch UK, com a qual a GN-STAT trabalha em estreita colaboração.

Este texto foi traduzido para o português por Erika Weisser.