

# A DIMENSÃO ECONÓMICA DO ACORDO NUCLEAR IRANIANO

**FRANCISCO GALAMAS**

Investigador do Instituto da Defesa Nacional

A questão económica é de grande relevância para o Irão e, provavelmente, terá sido uma das principais razões que terá movimentado tamanho apoio popular a este acordo. A recuperação da economia iraniana foi uma das grandes promessas eleitorais do Presidente Rouhani, quando da sua eleição em 2013, que tem dedicado muito do seu tempo ao estreitamento dos laços económicos com os países Ocidentais. Tal dever-se-á ao profundo impacto financeiro das sanções impostas pelos Estados Unidos da América e União Europeia ao comércio de petróleo iraniano desde 2012. O PIB iraniano diminui pela primeira vez em duas décadas cerca de 5% em 2013 e a economia contraiu perto de 15-20%. O incumprimento bancário aumentou entre 15-30% e a taxa de desemprego rondará perto dos 20%. O valor do rial baixou perto de 56% entre 2012 e 2014, que terá levado a uma inflação entre os 50-70% de acordo com alguns economistas e só através do acordo inicial de novembro de 2013 é que esta foi estabilizada para 30%. As próprias sanções diminuíram as exportações petrolíferas em 60% e as receitas oriundas desta matéria-prima diminuíram de \$118 bilhões em 2011-2012, para \$56 bilhões, em 2013-2014 (Gallucci, 2015; Cirincione, 2015). Para tentar recuperar o quadro económico-

financeiro, o Irão apresenta muitas oportunidades para os países Ocidentais, nomeadamente por ser um mercado ainda não explorado e o segundo maior mercado de consumidores no Médio Oriente após o Egito. São cerca de 77 milhões de habitantes com elevados índices de instrução e habilitações aos quais acrescem as consideráveis reservas de petróleo e gás natural.

A assinatura do acordo nuclear entre o Irão e os países do P5+1 (EUA, Rússia, China, Reino Unido e França mais a Alemanha) prevê a suspensão das sanções que têm pairado sobre o Irão ao longo de diversos anos além de permitir que o Irão normalize o seu relacionamento político e económico com o resto do Mundo. Estima-se que essa suspensão irá descongelar perto de \$120 bilhões que o Irão tem em diversas instituições financeiras espalhadas pelo Mundo, o que poderá criar, a partir de 2018, um crescimento de 7%/ano (Weiss, 2015). Não é de surpreender, então, que mais de 600 empresas de todo o Mundo tenham enviado representantes ao último Congresso de Petróleo em Teerão e que o próprio presidente Rouhani, em pleno fórum de Davos, tenha convidado empresas a investir no Irão. Neste particular, poderemos assistir a investimentos significativos no setor petrolífero e de

gás natural do Irão além do previsível aumento de produção em cerca de 1,2 milhões de barris/dia nos próximos 12-18 meses permitido pela já referida suspensão de sanções. No entanto, a Agência Internacional de Energia estima que o Irão só conseguirá atingir o pico da sua produção petrolífera para 3,5 milhões de barris/dia – produção pré-sanções era de 2,5 milhões de barris/dia – mais de um ano após a conclusão do acordo. Embora seja preciso ter presente que antes de conseguir aumentar os seus níveis de produção, o Irão terá perto de 40 milhões de barris de petróleo armazenados à espera de serem escoados para o mercado internacional, o que poderá agravar a corrente desvalorização desta matéria-prima. Deste modo, estima-se que a adicional entrada de petróleo iraniano no mercado possa afetar o preço do petróleo com uma diminuição entre \$5 a \$15 por barril (Johnson, 2015). Independentemente desta diminuição da cotação, as empresas petrolíferas europeias como a BP, Total e a Shell já demonstraram interesse em voltar ao Irão com o intuito de explorar as reservas de hidrocarbonetos tendo a ConocoPhillips manifestado interesse semelhante. De qualquer modo e de acordo com o Ministro do Petróleo do Irão, este país precisa de, pelo menos, \$200 bilhões em investimento na indústria petrolífera. Para conseguir este tipo de montantes e tornar as reservas energéticas iranianas mais rentáveis a investidores, as autoridades iranianas estão a estudar uma nova tipologia de contratos financeiramente mais atrativos dado que podem permitir que empresas sejam coproprietárias do campo petrolífero (Blas e Rascouet, 2015). Alguns países, em clara tática de antecipação, vêm tentando ganhar posições privilegiadas na nova era de relacionamento com o Irão. Por exemplo, as importações indianas de petróleo iraniano aumentaram com a perspectiva da con-

clusão do acordo nuclear. Nova Deli é o quarto maior consumidor de petróleo do Mundo e, atualmente, o segundo maior cliente de Teerão tendo aumentado a sua importação de petróleo iraniano em cerca de 39% desde abril de 2015 para 367.900 barris por dia (Verma, 2015b). No entanto, ao mesmo tempo que assistimos a uma aproximação diplomática entre o Irão e alguns países ocidentais, verificamos uma tendência inversa nas ligações entre a Índia e o Irão.

Por outro lado, com a perspectiva do fim das sanções os negociadores iranianos aumentaram as exigências feitas à Índia. Numa recente negociação com este país do Sul da Ásia, a empresa petrolífera iraniana informou as refinarias indianas que iriam ser abandonados os descontos e respetivo transporte gratuito previamente oferecidos nas transações de petróleo quando da existência de sanções. De forma semelhante, um anterior convite iraniano feito à Índia para o desenvolvimento de uma reserva de gás natural foi retirada, para ser apresentada em leilão (Verma, 2015a). Acresce, ainda, a recusa iraniana em receber pagamentos em rupias dado a sua contínua depreciação, aceitando somente 45% dos pagamentos em rupias enquanto o remanescente do pagamento terá que ser feito em euros. Outro aspeto importante na mudança das relações Irão-Índia é a construção do porto de Chabahar localizado no sudeste do Irão. Esta infraestrutura foi apoiada pela Índia com \$85 milhões – para contrabalançar o porto paquistanês de Gwadar, cuja exploração comercial foi concedida à China em 2013 – com o intuito de ser o ponto preferencial de acesso ao mar dos países da Ásia Central, incluindo o Afeganistão. No entanto, o desenvolvimento de Chabahar tem sido lento pois o Irão acredita que a Índia não estará a investir as quantias devidas nesta infraestrutura além

de que a China já terá oferecido €60 milhões para modernizar este porto. Desta forma a Índia arrisca-se a ser ultrapassada como investidor principal nesta infraestrutura o que poderá criar alguns obstáculos ao aprofundamento das relações entre Teerão e Nova Deli (Gupta, 2015).

De qualquer modo, é de esperar que Teerão aumente os seus retornos com petróleo, mesmo que adote estratégia semelhante à praticada pelas autoridades sauditas – baseada no aumento da produção para assegurar quota de mercado –, dado que precisa de investir substancialmente nas suas infraestruturas petrolíferas. Ao mesmo tempo, este encaixe financeiro servirá como incentivo para o Irão cumprir o referido acordo.

Por outro lado, Teerão já terá reiniciado as negociações relativas à construção de gasodutos que colocarão matéria-prima iraniana no Paquistão e Índia, via Afeganistão. O projeto do “Gasoduto da Paz” esteve parado por diversos anos por pressão dos EUA, embora com as mudanças proporcionadas pelo acordo nuclear vá agora ser retomado com financiamento chinês de \$2 bilhões. Este gasoduto pretende levar gás natural do sul do Irão para o Paquistão e terá uma extensão de quase 1.700 quilómetros. O projeto original incluía a Índia mas esta desistiu em 2009 por questões geoestratégicas e pressão norte-americana (Russia Today, 2015). A própria União Europeia certamente veria com bons olhos a aquisição de gás natural iraniano, através da ligação destes campos ao gasoduto já existente na Turquia, de forma a diminuir a dependência da Rússia e, inclusive, porque os próprios produtores europeus estão a diminuir a sua produção de gás natural (Kalicki, 2015). Cerca de 16% do gás natural consumido pela Europa passa pela Ucrânia e 40% do gás consumido na Alemanha provém deste mesmo país (Shirvani e Vukovic, 2015).

Será, então, lógico assumir que uma das possibilidades sondadas poderá prever uma ligação através de um gasoduto do Irão à Europa, algo que poderá não agradar aos EUA que preferem que a Europa adquira gás natural norte-americano. Apesar da vontade de aceder ao gás natural iraniano, os países europeus terão que esperar pelas opções de modernização dado que autoridades iranianas referiram a necessidade de um investimento de \$100 bilhões para atualizar a infraestrutura e consequentemente melhorar a sua produção de gás natural. Atualmente a produção de gás natural no Irão está muito abaixo das suas possibilidades e só exporta pequenas quantidades para a Turquia. Projetos para produção de gás natural liquefeito (LNG) para exportação – semelhante ao praticado no Qatar – têm estado em cima da mesa, no entanto, desde a década de 70 que estes projetos carecem de concretização. Atualmente, o Irão tem das maiores reservas de gás natural do Mundo mas só exporta o equivalente a 1% do volume global transacionado. Teerão, por exemplo, todos os anos desperdiça 10% da sua produção de gás natural somente porque não tem infraestrutura adequada para o aproveitar. No entanto, é preciso ter a noção de que o Irão já terá acordos de venda de gás natural com o Paquistão e Omã e acordos de comércio com a Turquia o que poderá diminuir as quantidades disponíveis para exportar para a Europa (Johnson, 2015).

A questão energética não está somente relacionada com o aumento do encaixe financeiro. O Irão tem um historial de uso das suas empresas e recursos energéticos para efeitos de política externa. Por exemplo, em 1991, as autoridades iranianas chegaram a um acordo com a ConocoPhillips para exploração de campos petrolíferos e de gás natural no pressuposto de que a empresa norte-

americana fosse um elemento de pressão sobre o governo dos EUA de modo a alterar a sua postura política perante o Irão. Campanhas patrocinadas pelo Irão seguiram-se para tentar mudar a imagem nos circuitos políticos norte-americanos, e que levaram à criação, em 1997, durante a presidência de Khatami, de grupos de lobby nos EUA para esse efeito, nomeadamente o Conselho EUA-Irão (AIC). No entanto, quando a Casa Branca não autorizou o acordo de \$1 bilhão entre a ConocoPhillips e o Irão, em 1995, a atenção do governo iraniano voltou-se para empresas petrolíferas europeias, como a Eni, Shell e a Total.

Apesar dos esforços para retomar a negociação de petróleo com as empresas europeias, estes foram refreados pela adoção de sanções por parte da UE. Só com a eleição do presidente Rouhani é que estas iniciativas ganharam um novo ânimo. Num evento à margem do Forum Económico Mundial de Davos, em 2014, Rouhani ter-se-á reunido com executivos das empresas petrolíferas para cativar investimentos embora tendo sempre a preocupação de ligar estes ao levantamento das sanções. Para reforçar os incentivos ao investimento, em fevereiro de 2015, as autoridades iranianas anunciam uma nova tipologia de acordos petrolíferos que permitem a formação de joint-ventures assim como outros estímulos que permitem fugir às restrições criadas com a Revolução de 1979. Estes novos contratos permitem não só que parceiros estrangeiros tragam tecnologia e conhecimentos mas sirvam também como intermediários na venda das matérias-primas energéticas. Estima-se que estes novos contratos rendam perto de \$40 bilhões ao Irão, estando a Total e a Eni bem posicionadas para estes negócios. De modo semelhante, os produtores de armamentos ou equipamentos de defesa serão outro dos beneficiários deste acordo nuclear.

Mesmo com a assinatura do acordo, os países do Golfo Pérsico manter-se-ão céticos face à postura regional iraniana e têm procurado adquirir armamentos mais avançados, nomeadamente os Emirados Árabes Unidos (EAU) e a Arábia Saudita. Segundo a Jane's, entre 2013 e 2014, as aquisições militares sauditas aumentaram perto de 54% e, de acordo com contratos já firmados, deverão aumentar 52% em 2015. Desta forma, Riade tornou-se no maior importador de armamentos em 2014 e no quarto maior orçamento militar do Mundo. Outros países da região já deram indicação que irão seguir a mesma tendência (Beaumont, 2015; Maclean, 2015).

O próprio presidente do conselho de administração da Lockheed Martin estima aumentar as vendas internacionais em cerca de 20% até ao final de 2015, sendo a maioria das vendas relativas a sistemas de defesa antimíssil. Nos últimos anos, a Lockheed Martin assinou acordos no valor de \$1,9 bilhões para a venda de dois sistemas de interceção antimíssil THAAD. Com propósitos similares, a Arábia Saudita e o Qatar estarão em conversações para adquirir um sistema de interceção móvel e sistema de radares produzidos pela Raytheon. Em 2014, dos \$23 bilhões que a Raytheon fez em vendas, 10% tiveram proveniência no Médio Oriente com a venda de sistemas Patriot. Só este ano, foram vendidos \$2 bilhões em sistemas Patriot para a Arábia Saudita tendo este sistema já sido usado para abater um míssil Scud alegadamente disparado por milícias Houthis a partir do Iémen contra a Arábia Saudita. Neste particular, relatórios dão conta que as vendas internacionais constituíram 28% das receitas da Raytheon durante o primeiro trimestre de 2015. A venda de sistemas antimíssil não terá impacto, no curto prazo, dado serem sistemas que demoram algum tempo na sua produção e para instalação. Os países do Conselho de

Cooperação do Golfo (GCC) já estão a discutir a junção dos seus sistemas antimíssil num só sistema de comando e controlo integrado. No entanto, existem alguns problemas para que tal aconteça. Um destes problemas reside em questões políticas, nomeadamente rivalidades regionais, que também evita que estes mesmos países partilhem informações sensíveis sobre o Irão e outras ameaças. Existem, depois, problemas de cariz mais técnico dado que este é um investimento tecnológico de longo prazo (Mcleary, 2015).

No entanto, a Rússia parece também disponível para aproveitar as oportunidades que o acordo nuclear irá criar ao nível das aquisições de material militar na região, nomeadamente através do reinício dos fornecimentos ao Irão. As sanções impostas à Rússia pela anexação da Crimeia quer a desconfiança Ocidental em vender armamentos avançados ao Irão levam a que Moscovo aproveite esta oportunidade estratégica e económica. Deste modo não surpreende que as autoridades russas tenham recusado a ideia de uma reposição automática de sanções caso o Irão desrespeite as diretivas do acordo nuclear. A Rússia concorda com a ideia de reposição de sanções embora discorda que esta seja automática, preferindo que o debate seja no Conselho de Segurança das Nações Unidas (Yoon, 2015). Apesar das autoridades russas terem discordado neste ponto durante as negociações, o acordo acabaria por definir uma reposição de sanções num prazo de 65 dias caso o Irão viole as disposições incluídas neste último. Outros países, como a França, já demonstraram interesse em fornecer armamentos avançados aos países do Médio Oriente. No final de abril, a França e o Qatar assinaram um acordo para a compra de 24 aeronaves de combate Rafale no valor de €6,3 mil milhões (Ball, 2015). Com intuito de adquirir a mesma aeronave, os EAU estão em

conversações com Paris a fim de adquirir 60 destes aparelhos (Tran, 2015). É necessário referir que um fator impulsionador destas novas aquisições militares são os avanços na Síria e no Iraque do grupo extremista ISIS. Outras oportunidades têm surgido noutros setores. O setor aeronáutico iraniano, por exemplo, pretende adquirir perto de 500 aeronaves civis a curto-médio prazo, o que torna o Irão no maior mercado aeronáutico na próxima década. A própria Boeing já demonstrou interesse neste investimento iraniano (Albawaba Business, 2015). No mercado automóvel, a Peugeot está em conversações para reativar a linha de montagem que deteve no Irão e que no passado chegou a produzir 400 mil automóveis por ano. Outras marcas como a Mercedes, Volkswagen e a Renault estão a negociar a constituição de uma joint-venture com o intuito de produzir os 67 mil camiões que o Irão necessita para substituir os atuais modelos chineses que circulam no país.

Paralelamente, algumas farmacêuticas e companhias de telecomunicações e tecnologias de informação (como a Google) estão em negociações com o Irão para investir neste mercado. O ministério da economia alemão calcula que o Irão poderá absorver investimentos na ordem dos \$100 biliões/ano durante os próximos anos. A Alemanha, por exemplo, é dos principais parceiros comerciais do Irão – com exportações anuais de \$3,86 biliões – que poderá aumentar o seu comércio com este país xiita para \$11 biliões/ano caso as sanções sejam levantadas (Shirvani e Vukovic, 2015). Curiosamente, caso o senado não permita a suspensão das sanções, as empresas norte-americanas estarão impedidas de entrar no mercado iraniano, ausência essa que as empresas europeias rapidamente irão compensar (Kinzer, 2015).

No entanto, estes investimentos não só

trarão consideráveis fluxos financeiros para a economia iraniana mas também irão aumentar os consumos energéticos deste País. Deste modo, as autoridades iranianas poderão ter que apostar em fontes alternativas de geração de eletricidade. Tal dever-se-á não só pela necessidade de manter o previsível crescimento económico mas também porque com a previsível diminuição da cotação do petróleo, o Irão será obrigado a aumentar as quantidades vendidas para manter os ganhos provindos da exportação desta matéria-prima.

Uma das prováveis alternativas energéticas para o Irão poderá ser o seu programa nuclear e expansão do número de reatores em uso. Tal implica uma maior capacidade de produção de combustível nuclear ou a respetiva importação de maiores quantidades do mesmo. As necessidades de combustível nuclear do Irão são preenchidas pela Rússia mas as autoridades iranianas não querem manter essa dependência de entidades externas para fazer funcionar o seu programa nuclear. Além de que o acordo com a Rússia só durará até 2021 e não existe cláusula que prorogue a sua duração. Aliás, Moscovo frequentemente politiza as questões energéticas como se vê frequentemente com o gás natural vendido à Ucrânia. É, deste modo, normal que o Irão receie que o mesmo possa acontecer com o combustível nuclear, caso Teerão não tenha a possibilidade de recorrer a outros fornecedores.

Dados históricos mostram que em 1970, o Irão fazia parte do consórcio Eurodif que enriquecia urânio com propósitos energéticos e o vendia aos cinco países participantes. Em 1979, com a revolução, a participação do Irão foi suspensa e este acabou por nunca receber urânio enriquecido para os seus reatores, tendo o reembolso sido protelado por anos. Em 1980, pretendeu desenvolver um reator nuclear e pediu apoio à AIEA que concordou dar apoio

ao abrigo do Programa de Assistência Técnica. Após pressão norte-americana, esse apoio foi retirado.

Necessário ter em conta que caso o reator de Arak seja convertido para funcionar com urânio pouco enriquecido (LEU) – em conjunto com o reator de Bushehr – o Irão irá necessitar de 100 mil SWU/ano<sup>1</sup>. A configuração de centrifugadoras do Irão quando tinha 19 mil centrifugadoras IR-1 (cada uma com capacidade de 0.78 SWU/ano) estava longe de responder a esta necessidade. Acresce ainda que estima-se que só recorrendo às 5 mil centrifugadoras funcionais permitidas pelo acordo, o Irão terá perto de 3.900 SWU/ano. Para conseguir o objetivo de 100.000 SWU/ano, o Irão necessitará de expandir significativamente o número e a eficiência das suas centrifugadoras para suprimir as necessidades nucleares de um só ano dos atuais reatores nucleares (Esfandiary e Tabatabai, 2015). Tendo presente que o Irão já anunciou a construção de dois novos reatores nucleares para adicionar ao complexo de Bushehr de forma a aumentar a sua capacidade de geração de eletricidade em 2.000 MW, é preciso ter atenção que as necessidades de fabrico de combustível nuclear irão certamente aumentar (Ghermezian, 2015). Caso tal se verifique, o Irão ou importa esse combustível ou aumenta a capacidade de produção do mesmo, o que não deverá levantar suspeitas desde que o nível de enriquecimento seja inferior a 5% (como previsto no acordo nuclear) e com a respetiva verificação da AIEA. Uma das grandes ameaças a esta recuperação económica do Irão poderá ser a queda do preço de petróleo dado que o Presidente Rouhani prometeu desenvolvimento da economia e uma inflação mais baixa. Tendo em conta a diminuição da cotação do petróleo, o Presidente iraniano arrisca-se a perder poder a nível doméstico e a que se assista a reforço

da posição dos conservadores, embora em matérias de política externa a última palavra seja sempre do Líder Supremo iraniano. Por outro lado, o reforço dos laços económicos e consequente aproximação com os países Ocidentais poderá permitir ao Irão escudar-se de outras ameaças como eventual ataque de Israel, além de absorver o tão necessário know-how ocidental em setores económicos-chave. Finalmente, será recomendável que exista alguma moderação na exportação de armamentos avançados para esta região dado que considerando as rivalidades sectárias e conflitos indiretos entre as potências regionais poderão levar a consequência pouco desejáveis.

#### NOTAS

<sup>1</sup>De modo geral, *Separative Work Unit* (SWU) é a unidade que mede a produtividade de uma centrifugadora ao longo do processo de enriquecimento de urânio.

#### BIBLIOGRAFIA

Albawaba Business (2015). "Boeing eyes Iranian market in wake of nuclear negotiations". *Albawaba Business*. 5 de maio. Disponível em <http://www.albawaba.com/business/boeing-eyes-iranian-market-wake-nuclear-negotiations690540>.

Ball, Sam (2015). "Arms sales becoming France's new El Dorado, but at what cost?". *France 24*. 4 de maio. Disponível em <http://www.france24.com/en/20150503-arms-sales-becoming-france-new-el-dorado-but-what-cost-francois-hollande-saudi-arabia-rafale>.

Beaumont, Peter (2015). "The \$18bn arms race helping to fuel Middle East conflict". *The Guardian*. 23 de abril. Disponível em <http://www.theguardian.com/world/2015/apr/23/>

[the-18bn-arms-race-middle-east-russia-iran-iraq-un](http://www.theguardian.com/world/2015/apr/23/the-18bn-arms-race-middle-east-russia-iran-iraq-un).

Blas, Javier e Rascouet, Angelina (2015). "Shell, BP Openly Admit Iran Interest on Possible Atomic Deal". *Bloomberg*. 3 de junho. Disponível em <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-06-03/shell-bp-openly-declare-iran-interest-on-potential-nuclear-deal>.

Cirincione, Joseph (2015). "What You Need to Know About the Coming Deal With Iran". *The Huffington Post*. 9 de julho. Disponível em [http://www.huffingtonpost.com/joe-cirincione/what-you-need-to-know-abo\\_b\\_7763516.html](http://www.huffingtonpost.com/joe-cirincione/what-you-need-to-know-abo_b_7763516.html).

Esfandiary, Dina e Tabatabai, Ariane (2014). "Meeting Iran's nuclear fuel supply needs". *The Bulletin of the Atomic Scientists*. 5 de junho. Disponível em <http://thebulletin.org/meeting-irans-nuclear-fuel-supply-needs7224>.

Gallucci, Maria (2015). "Iran Could Double Crude Oil Exports If Western Sanctions Lifted In Nuclear Deal: Report". *International Business Times*. 6 de julho. Disponível em <http://www.ibtimes.com/iran-could-double-crude-oil-exports-if-western-sanctions-lifted-nuclear-deal-report1996705>.

Ghermezian, Shiryn (2015). "Rouhani Announces Iran is Building Two New Nuclear Plants". *The Algemeiner*. 14 de janeiro. Disponível em <http://www.algemeiner.com/2015/01/14/rouhani-announces-iran-is-building-two-new-nuclear-plants/#>.

Gupta, Kanchi (2015). "India-Iran and the Easing of Sanctions". *The Diplomat*. 13 de maio. Disponível em <http://thediplomat.com/2015/05/india-iran-and-the-easing-of-sanctions/>.

Johnson, Keith (2015). "The Next Iranian Revolution". *Foreign Policy*. 25 de junho. Disponível

em [https://foreignpolicy.com/2015/06/25/the-next-iranian-revolution-oil-gas-opece-eu-sanctions/?utm\\_content=bufferdb4aa&utm\\_medium=social&utm\\_source=facebook.com&utm\\_campaign=buffer](https://foreignpolicy.com/2015/06/25/the-next-iranian-revolution-oil-gas-opece-eu-sanctions/?utm_content=bufferdb4aa&utm_medium=social&utm_source=facebook.com&utm_campaign=buffer).

Kalicki, Jan (2015). "How an Iran nuclear deal means cheaper oil and why Tehran is OK with that". *Reuters*. 12 de maio. Disponível em <http://blogs.reuters.com/great-debate/2015/05/12/iran-nuclear-deal-could-mean-1-million-more-barrels-of-oil-a-day/>.

Kinzer, Stephen (2015). "The Iran deal is too big to fail", *Al-Jazeera*. 3 de junho. Disponível em <http://america.aljazeera.com/opinions/2015/6/iran-deal-is-too-big-to-fail.html>.

Maclean, William (2015). "Saudi Arabia outpaces India to become top defense importer". *Reuters*. 8 de março. Disponível em <http://www.reuters.com/article/2015/03/08/us-defence-supplies-saudi-idUSKBN0M40FY20150308>.

McLeary, Paul (2015). "Iran's Missiles Are a Windfall for U.S. Defense Contractors". *Foreign Policy*. 26 de junho. Disponível em [https://foreignpolicy.com/2015/06/26/irans-missiles-are-a-windfall-for-u-s-defense-contractors/?utm\\_content=bufferf3d48&utm\\_medium=social&utm\\_source=facebook.com&utm\\_campaign=buffer](https://foreignpolicy.com/2015/06/26/irans-missiles-are-a-windfall-for-u-s-defense-contractors/?utm_content=bufferf3d48&utm_medium=social&utm_source=facebook.com&utm_campaign=buffer).

Russia Today (2015). "China to build \$2bn Iran-Pakistan pipeline - media". *Russia Today*. 9 de abril. Disponível em <http://rt.com/business/248313-china-iran-pakistan-gas-pipeline/>.

Shirvani, Tara e Vukovic, Sinisa (2015). "Tehran's Power Lobby". *Foreign Affairs*. 24 de junho. Disponível em <https://www.foreignaffairs.com/articles/europe/2015-06-24/tehrans-power-lobby>.

Tran, Pierra (2015). "UAE Restarts Rafale Talks With France". *Defense News*. 19 de abril. Disponível em <http://www.defensenews.com/story/defense/air-space/strike/2015/04/19/uae-restarts-rafale-talks-with-france/25870693/>.

Verma, Nidhi (2015a). "With nuclear deal in sight, Iran drives harder bargain in Indian trade talks". *Reuters*. 20 de maio. Disponível em <http://www.reuters.com/article/2015/05/20/india-iran-idUSKBN0042MZ20150520>.

Verma, Nidhi (2015b). "India's May Iran oil imports hit highest since March 2014". *Reuters*. 2 de junho. Disponível em <http://www.reuters.com/article/2015/06/02/india-oil-iran-idUSL3NOYN4HR20150602>.

Weiss, Brennan (2015). "Iran's economy poised for growth spurt with or without sanctions over nukes". *The Washington Times*. 14 de junho. Disponível em <http://www.washingtontimes.com/news/2015/jun/14/iran-economic-sanctions-slow-growth-but-wont-stop/?page=all>.

Yoon, Sangwon (2015). "Russia Rejects Automatic Sanctions Return If Iran Cheats on Deal". *Bloomberg*. 13 de maio. Disponível em <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-05-13/russia-rejects-automatic-sanctions-return-if-iran-cheats-on-deal>.