

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

HELENA MARCON TERRES

**BASE INDUSTRIAL DE DEFESA:
EXPERIÊNCIA ESTADUNIDENSE E DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO
(1930-1990)**

**Porto Alegre
2015**

CIP - Catalogação na Publicação

Terres, Helena Marcon
Base Industrial de Defesa: Experiência
Estadunidense e Desenvolvimento Socioeconômico (1930-
1990) / Helena Marcon Terres. -- 2015.
88 f.

Orientador: José Miguel Quedi Martins.

Trabalho de conclusão de curso (Graduação) --
Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade
de Ciências Econômicas, Curso de Relações
Internacionais, Porto Alegre, BR-RS, 2015.

1. Base Industrial de Defesa. 2. Desenvolvimento
Socioeconômico. 3. Capacidade Tecnoprodutiva. 4.
Geração de Emprego. 5. Ampliação da Renda. I. Martins,
José Miguel Quedi, orient. II. Título.

HELENA MARCON TERRES

**BASE INDUSTRIAL DE DEFESA:
EXPERIÊNCIA ESTADUNIDENSE E DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO
(1930-1990)**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Relações Internacionais da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharela em Relações Internacionais.

Orientador: Prof. Dr. José Miguel Quedi Martins

Porto Alegre

2015

HELENA MARCON TERRES

**BASE INDUSTRIAL DE DEFESA:
EXPERIÊNCIA ESTADUNIDENSE E DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO
(1930-1990)**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Relações Internacionais da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharela em Relações Internacionais.

Aprovada em: Porto Alegre, ____ de _____ de 2015.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. José Miguel Quedi Martins – Orientador
UFRGS

Prof. Dr. Luiz Dario Teixeira Ribeiro
UFRGS

Prof. Dr. Marco Aurelio Chaves Cepik
UFRGS

A Tadeu Edson da Silva Terres (in memoriam)
Gostaria que estivesse aqui para vivenciar esse momento
comigo.

AGRADECIMENTOS

Agradeço em primeiro lugar à República Federativa do Brasil por ter proporcionado meus estudos em uma universidade pública e gratuita, em que cresci e aprendi a cada dia desses cinco anos de graduação. Agradeço à Universidade Federal do Rio Grande do Sul, e à Faculdade de Ciências Econômicas, onde conheci grande parte de amigos e professores que hoje são minha referência acadêmica e pessoal. Faço um agradecimento especial aos servidores e funcionários que sempre me auxiliaram com carinho e que facilitaram minha trajetória.

Agradeço também meus professores, que dispuseram de seu tempo e sua atenção às minhas dúvidas, que me incentivaram a continuar nessa jornada e que tornaram possível minha formação. A meu orientador, o Prof. José Miguel Quedi Martins, agradeço por todos esses anos que trabalhamos juntos, e pelas oportunidades que me proporcionou, que certamente me marcarão para sempre. Em especial, pelos esforços do Casas de União, que me ensinaram a ter iniciativa e a trabalhar incansavelmente pelo que acredito. Agradeço também à Maria da Graça Hahn, por seus conselhos e pela inspiração intelectual. Também à Luiza Corrêa, à Laís Trizotto, ao Bruno Magno, ao João Gabriel, ao Humberto Carvalho, e aos demais que conviveram comigo por tantos anos no “escritório” e no ISAPE.

Aos meus colegas da turma oito, agradeço imensamente a cada um de vocês por ter compartilhado comigo esse processo de aprendizagem. Me sinto muito honrada pela felicidade de ter ingressado na UFRGS no mesmo ano que vocês. Assim que seria impossível agradecer nominalmente a todos da turma que contribuíram para essa realização. Tenho certeza de que todas e todos seremos felizes naquilo que escolhermos daqui para a frente.

Faço um agradecimento especial ao Guilherme Simionato, por ter me apoiado incondicionalmente nesse último ano. Seu amor e sua dedicação me fazem mais forte e realizada a cada dia. Não há palavras suficientes para demonstrar o que sinto por ti, assim que apenas deixo registrado que esse nosso primeiro ano juntos foi certamente o maior presente que a UFRGS me proporcionou.

Por fim, meu maior agradecimento vai para minha família. Leonardo, Pedro, Fran, Louise, Maria de Fátima, Loni e Rosina: vocês são a razão pela qual tudo isso foi possível. São, também, o meu maior motivo de orgulho e meu suporte. Vocês não medem esforços para me apoiar todos os dias, e a luta de cada um me inspira diariamente a buscar ser melhor. Espero poder, algum dia, retribuir à dedicação e ao amor que me dispõem.

“[...] a gente quer passar um rio a nado, e passa; mas vai dar na outra banda é num ponto muito mais embaixo, bem diverso do em que primeiro se pensou. Viver nem não é muito perigoso? ”

(João Guimarães Rosa, Grande Sertão: Veredas)

RESUMO

Este trabalho trata da origem e do desenvolvimento da Base Industrial de Defesa (BID) estadunidense, e dos efeitos dos gastos militares no desenvolvimento socioeconômico do país entre os anos de 1930 e 1990. A partir de dois conceitos de Celso Furtado, entende-se que desenvolvimento socioeconômico é o crescimento nacionalmente orientado da economia, a partir da incorporação de progresso tecnológico, e que, ademais, viabiliza a geração de emprego e renda. O objetivo principal consiste na apreensão da funcionalidade dos gastos militares, para o desenvolvimento socioeconômico dos Estados Unidos, dados os contornos e proporções assumidas pela Base Industrial de Defesa nesse período. A principal hipótese do trabalho é que, nesse período, os gastos militares impactaram o desenvolvimento socioeconômico estadunidense de maneira contraditória. Inicialmente, o nascimento e o estabelecimento da BID como um setor diferenciado na economia estadunidense possibilitaram notável desenvolvimento socioeconômico nos Estados Unidos. Contudo, a partir da Guerra do Vietnã, os gastos militares e a evolução da BID assumiram crescente caráter disfuncional para o desenvolvimento nacional. Concluiu-se que os gastos militares no período que vai desde 1930, com as políticas de Roosevelt, até meados dos anos 1960, permitiram a ampliação significativa do desenvolvimento socioeconômico. A partir da Guerra do Vietnã, porém, os gastos em defesa adquiriram caráter disfuncional. E, no final desse período, as políticas de Reagan elevaram a capacidade produtiva e tecnológica da economia, sem, contudo, promover a distribuição de emprego e renda.

Palavras-chave: Base Industrial de Defesa. Desenvolvimento Socioeconômicos. Capacidade Tecnoprodutiva. Emprego. Renda.

ABSTRACT

This paper deals with the origin and the development of the US Defense Industrial Base (DIB), and the effects of military spending in the socioeconomic development of the country between 1930 and 1990. From two concepts of Celso Furtado, it is understood that socioeconomic development is the nationally oriented economic growth that includes the incorporation of technological progress, and enables the generation of employment and wage improvement. The main objective consists in the understanding of the functionality of military spending for socioeconomic development of the United States, given the contours and proportions assumed by the Defense Industrial Base. The main hypothesis of this study is that in this period, military spending affected the US socio-economic development in contradictory ways. Initially, the birth and establishment of the DIB as a distinct sector in the US economy allowed remarkable socio-economic development in the United States. However, from the Vietnam War, military spending and the evolution of the DIB took an increasing dysfunctional character for national development. It concluded that military spending since 1930, with Roosevelt's policies, until the mid-1960s, enabled significant expansion of socioeconomic development. From the Vietnam War, however, spending on defense acquired dysfunctional character. In addition, at the end of this period, Reagan's policies have raised the technological and productive capacity of economy, without, however, promoting the generation of employment and wage improvement.

Keywords: Industrial Defense Base. Socioeconomic Development. Technological and Productive capacity. Generation of Employment. Wage Improvement.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	10
2 GASTOS MILITARES E DESENVOLVIMENTO NACIONAL (1930-1990).....	15
2.1 Características da Perspectiva Teórica Adotada	15
2.1.2 A Indústria de Armamentos no Contexto de Ascensão e Queda dos Estados Unidos	18
2.1.3 A Evolução da BID Estadunidense no Longo Século XX	20
2.1.4 Transformação na Economia Política Internacional e a Base Industrial de Defesa Estadunidense	22
2.2 Avaliação da Base Teórica Seleccionada: Os Gastos Militares no Desenvolvimento Nacional ...	25
2.3 Considerações Parciais: Periodização da Pesquisa e Funcionalidade dos Gastos em Defesa.....	28
3 DO CAPITALISMO DE CORPORAÇÕES AO ORGANIZADO: NASCIMENTO E DESENVOLVIMENTO DA BID ENTRE 1930-1960	30
3.1 O Desenvolvimento Econômico Anterior.....	31
3.1.1 O Capitalismo de Corporações que Precedeu a Base Industrial de Defesa.....	31
3.1.2 A Primeira Guerra Mundial: Impactos Sobre a Economia e a Produção de Defesa.....	35
3.2 Capitalismo Organizado: o <i>New Deal</i> e os Gastos em Defesa como política de Desenvolvimento Socioeconômico.....	37
3.2.1 O Novo Pacto e a Política de Fomento à Defesa de Roosevelt: Superando a Crise e Rompendo com o Isolacionismo	37
3.2.2 O Arsenal da Democracia: a explosão da produção de defesa na Segunda Guerra Mundial e o desenvolvimento socioeconômico.....	42
3.3 O Advento da Guerra Fria: NSC-68, Plano Marshall e a Manutenção da Produção de Defesa...46	
3.4. Considerações Parciais	52
4 DO VIETNÃ ÀS FUSÕES E AQUISIÇÕES: IMPACTOS DA BID ENTRE 1960 E 1990	54
4.1 Panorama: 30 Anos de Transformação da Indústria Bélica e de seu Impacto na Sociedade Estadunidense	54
4.2 Capitalismo Organizado II: Do <i>Fair Deal</i> ao Colapso da Grande Sociedade	56
4.3 A Luta Interminável no Vietnã e a Ascensão Conservadora	60
4.3.1 O Financiamento da Guerra: Reformas Tributárias e Inflação.....	60
4.3.2 Abandono de Dois Contratos: o Fim de <i>Bretton Woods</i> e de um Exército Permanente	64
4.3.3 Uma Divisão de Trabalho para a Segurança Internacional: A Doutrina Nixon	66
4.4 Ascensão Conservadora e a Base Industrial de Defesa	68
4.4.1 Ronald Reagan e os Gastos em Defesa	68
4.4.2 Concentração Industrial e <i>Goldwater-Nichols Act</i> : Transformações Permanentes na BID Estadunidense	71
4.5 Considerações Preliminares	74
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	81
APÊNDICE A – PRINCIPAIS FUSÕES E AQUISIÇÕES 1986-2003	86

1 INTRODUÇÃO

O presente esforço de pesquisa trata da origem e do desenvolvimento da Base Industrial de Defesa (BID) estadunidense, e dos efeitos dos gastos militares no desenvolvimento socioeconômico do país entre os anos de 1930 e 1990. Lida-se assim, com um período de sessenta anos que perpassa momentos de relevo da história norte-americana, como a implementação do *New Deal* para lidar com a crise de 1929; a participação estadunidense na Segunda Guerra Mundial; e a Guerra Fria.

Há um relativo consenso na literatura de que a BID norte-americana teria surgido ao final da Segunda Guerra Mundial (1939-1945). Antes disso, os Estados Unidos, a despeito de sua já notável pujança econômica, gastavam relativamente pouco com defesa nacional. Ainda, sua produção bélica era fruto de cada guerra, momento em que as empresas comerciais voltavam suas linhas de produção para a construção de armamentos. Após cada conflagração, porém, o setor era desmobilizado, e a produção retornava seus esforços para o mercado civil (ALMEIDA, 2013; GANSLER, 2011; WATTS, 2008).

Assim que somente após a segunda grande guerra, pôde-se evidenciar a consecução de uma indústria permanentemente dedicada à construção de sistemas de defesa, mesmo em tempos de paz. Essa estrutura foi chamada de Base Industrial de Defesa. Contudo, antes mesmo da eclosão da conflagração, pode-se perceber um notável impulso à modernização militar nas políticas de Franklin Delano Roosevelt. Essa indústria nascente seria amplamente estimulada na Segunda Guerra Mundial (1930-1945) (LIMONCIC, 2008; KENNEDY, 1989).

Após o término da guerra, reduziu-se o orçamento de defesa significativamente. Porém, o advento da Guerra Fria logrou restabelecer a produção de armamentos, especialmente a partir da Guerra da Coreia (1950-1953). Nesse cenário, dois instrumentos principais viabilizaram a retomada dos gastos em defesa: a *National Security Council Report n° 68* (NSC-68), e o Plano Marshall (ALMEIDA, 2013; SILVERTONE, 2014).

A sinergia entre gastos militares e desenvolvimento socioeconômico parece ter sofrido uma ruptura, no entanto, com a prolongada Campanha estadunidense na Guerra do Vietnã. Nesse episódio, os elevados déficits assumidos pelo governo, aliados à corrosão de indicadores econômicos levaram o país a uma evidente crise. Quase chegou-se ao colapso social, em que, além da guerra, contestava-se o alistamento obrigatório e a própria hierarquia militar (SELLERS et al, 1990; WALTON e ROCKOFF, 2014).

Assim, com o fim da participação estadunidense na Indochina, houve uma sensível redução nos gastos militares, que só voltariam a crescer na administração de Ronald Reagan

(1981-1989). Paralelamente à ascensão do conservadorismo na presidência e no Congresso norte-americano, assistiu-se a uma das maiores políticas de promoção da indústria bélica dos Estados Unidos. O projeto ficou conhecido por *Reagan's Buildup*, em que se investiu pesadamente em Pesquisa e Desenvolvimento e Aquisição de sistemas militares. Incluem-se nesse projeto a retomada da Guerra Fria, rompendo-se coma *détente*, e a *Strategic Defense Initiative* (SDI), conhecida por “Guerra nas Estrelas” (ROBERTS, 2010; WATTS, 2008).

Nesse sentido, a pesquisa busca responder a seguinte **pergunta principal**: os gastos militares foram funcionais para o desenvolvimento socioeconômico do país entre 1930 e 1990, quando do nascimento e da evolução da Base Industrial de Defesa estadunidense?

No presente trabalho, considera-se a definição de desenvolvimento de Celso Furtado, que o interpreta como sendo composto de dois níveis fundamentais. O primeiro nível diz respeito ao desenvolvimento de capacidades estatais, uma vez que se relaciona à endogenização do Centro de Decisão, ou seja, à capacidade de tomada de decisões referentes à economia e às atividades produtivas do país. Assim, podemos entender que esse primeiro âmbito se refere ao desenvolvimento de **capacidades tecnoprodutivas**, aliadas à dotação de importantes recursos internos, que permitam que o país possa gerir seu próprio crescimento econômico (FURTADO, 1962, p. 109-112).

O segundo nível proposto por Furtado diz respeito aos indivíduos que compõem a nação. Nesse sentido, o autor entende o desenvolvimento como processo endógeno também para a realização das potencialidades humanas a partir da promoção de melhoria na qualidade de vida. Assim que o desenvolvimento, nessa visão, pode ser entendido como o impacto da evolução da economia nacional no bem-estar dos cidadãos, a partir da geração de **emprego e renda e estabilidade social** (FURTADO, 1984).

Portanto, a partir da interconexão entre os “dois conceitos” de desenvolvimento de Furtado, aqui entendidos como um só processo, tem-se a seguinte definição adotada na pesquisa: **desenvolvimento socioeconômico é o crescimento nacionalmente orientado da economia, a partir da incorporação de progresso tecnológico, e que, ademais, viabiliza a geração de emprego e renda.**

Partindo-se dessa concepção, o **objetivo principal** consiste na apreensão da funcionalidade dos gastos militares, para o desenvolvimento socioeconômico dos Estados Unidos, dados os contornos e proporções assumidas pela Base Industrial de Defesa nesse período. Busca-se, nesse contexto, relacionar os gastos militares com a evolução de alguns aspectos da economia nesse período – como os salários, o nível de inflação e de emprego, a

capacidade produtiva e o desenvolvimento tecnológico¹ - e com as dimensões assumidas pela BID.

A principal **hipótese** do trabalho é que, nesse período, os gastos militares impactaram o desenvolvimento socioeconômico estadunidense de maneira contraditória. Inicialmente, o nascimento e o estabelecimento da BID como um setor diferenciado na economia estadunidense possibilitaram notável desenvolvimento socioeconômico nos Estados Unidos. Contudo, a partir da Guerra do Vietnã, os gastos militares e a evolução da BID assumiram crescente caráter disfuncional para o desenvolvimento nacional.

Para apreender a funcionalidade dos gastos em defesa nesse contexto de nascimento e evolução da BID, tem-se os seguintes **objetivos específicos**: (i) entender como importantes autores que relacionam gastos militares, economia e as Relações Internacionais (a dizer, Paul Kennedy, Giovanni Arrighi e Robert Gilpin), analisam o impacto da BID e dos gastos em defesa no desenvolvimento dos EUA no período; (ii) entender como se fez possível o advento da BID no país e qual foi seu papel na superação da crise de 1929 e subsequente expansão econômica do país; e (iii) entender como a Guerra do Vietnã inverteu esta lógica, tendo os gastos militares assumido um caráter disfuncional, e como a retomada dos gastos em defesa, no governo Reagan, insere-se nesse contexto.

Acredita-se que os autores selecionados poderão dar uma primeira visão geral sobre como esse período de desenvolvimento socioeconômico nos Estados Unidos se relaciona com seus gastos militares. A respeito dos dois outros objetivos específicos, tem-se as seguintes **hipóteses secundárias**: (i) a BID norte-americana foi fruto de uma política deliberada de Franklin Delano Roosevelt de promoção de desenvolvimento socioeconômico, que, a partir da ampliação da demanda interna e posterior ampliação das exportações, no âmbito do *Lend Lease*, logrou retirar o país da crise e voltar a crescer; (ii) o engajamento militar dos Estados Unidos na Guerra do Vietnã prolongou-se de maneira a deteriorar os indicadores socioeconômicos do país, e a política de promoção da indústria de defesa de Reagan acentuou o distanciamento entre os gastos militares e a promoção de emprego e renda.

Academicamente, o esforço se justifica por buscar compreender a interconexão entre gastos militares e desenvolvimento socioeconômico a partir do caso mais bem documentado e

¹ Reconhece-se, porém, que a análise de indicadores econômicos muitas vezes não esgota a realidade do desenvolvimento nacional. Ainda, alguns desses indicadores podem, e frequentemente o fazem, se opor uns aos outros (i.e.: o famoso trade-off entre inflação e desemprego). Assim que se faz necessário considerá-los agregadamente, e entender sua interconexão com outras políticas de desenvolvimento econômico e com o contexto político em que foram empregadas. Ainda que não se possa isolar os efeitos da evolução da Base Industrial de Defesa e dos gastos militares em tais indicadores, pode-se assim traçar associações significativas.

bem-sucedido de consecução de uma Base Industrial de Defesa. A BID constitui-se em um sistema próprio de relações que interseccionam o sistema político, econômico e estratégico de uma nação. Seus contornos e rumos desvelam interesses envolvidos na política externa e de segurança do Estado, e pode-se compreender, a partir de sua evolução, a atuação dos atores nacionais e a importância de suas parcerias internacionais. Certamente o caso estadunidense é um dos mais ricos em fontes e em história – existe há pelo menos setenta anos – sendo assim, seu estudo constitui um exercício de pesquisa pertinente.

Do ponto de vista social, a BID estadunidense consiste em um importante estudo de caso para o Brasil. Desde as políticas de modernização militar de Roosevelt no final dos anos 1930 a partir do *New Deal*, a BID fez-se a experiência bem-sucedida mais conhecida de desenvolvimento socioeconômico cujos gastos militares constituíam-se importante componente (KENNEDY, 1989; LIMONCIN, 2009). Assim, investigar como a BID estadunidense o fez, e posteriormente subverteu as finalidades para as quais fora criada pode proporcionar importantes lições para o Brasil, cuja legislação prescreve a criação de uma BID com o propósito de promover emprego e renda e proporcionar o desenvolvimento de tecnologias próprias (BRASIL, 2008, p. 60).

Trata-se, portanto, de estudo exploratório, que se vale da análise de fontes secundárias sobre o período selecionado, além do estudo de fontes primárias – como documentos governamentais, relatórios, legislação a respeito dos gastos militares na confrontação com a União Soviética e projetos de reforma no processo de aquisição de sistemas de armas. Ainda, analisa-se alguns dados disponíveis sobre indicadores socioeconômicos e compara-se com a evolução do orçamento de defesa.

Assim, empreende-se um esforço analítico descritivo, composto por três momentos sucessivos e complementares. Assim que o trabalho se divide em três partes, para além desta introdução e da conclusão.

- (1) Na primeira, busca-se, a partir da revisão teórica, apresentar abordagens que auxiliam na compreensão da interconexão entre os gastos militares e o desenvolvimento socioeconômico dos Estados Unidos entre 1930 e 1990.
- (2) No segundo capítulo analisa-se o nascimento e a evolução da BID entre 1930 e 1960 e sua relação com o desenvolvimento econômico anterior; com o projeto de modernização militar de Roosevelt; e com o advento da Guerra Fria.
- (3) Na terceira seção delinea-se a evolução da Base Industrial de Defesa entre 1960 e 1990, e busca-se compreender a relação da evolução desta estrutura e dos gastos militares com o período de notável prosperidade econômica dos Estados Unidos no começo dos anos 1960;

em seguida busca-se entender os impactos da Guerra do Vietnã; e, por fim, apreender a funcionalidade do programa de incentivo à BID de Reagan no desenvolvimento socioeconômico do país.

2 GASTOS MILITARES E DESENVOLVIMENTO NACIONAL (1930-1990)

2.1 Características da Perspectiva Teórica Adotada

Neste capítulo busca-se, a partir do esforço de revisão teórica, apresentar abordagens que auxiliam na compreensão da relação entre os gastos militares e desenvolvimento dos Estados Unidos entre 1930 e 1990. A seleção de uma teoria que dê conta da relação entre a gênese e os ciclos evidentes na indústria de defesa relacionando-nos ao desenvolvimento não é tarefa simples, podendo-se incorrer em análises simplistas.

Este problema decorre em grande medida de um aspecto fundamental: a BID conforma um conjunto de relações políticas e socioeconômicas complexas, o que exige um empenho ainda maior quando se busca um arcabouço teórico que permita entender seus rumos e contornos assumidos e, especialmente, sua influência nos aspectos socioeconômicos do país. Ainda, a análise do impacto na sociedade estadunidense da construção de uma indústria bélica permanente é algo dificilmente mensurado com precisão.

Certamente a BID integra o sistema econômico, e a indústria de defesa ocupa uma posição de peso na economia estadunidense. A partir dela, pôde-se desenvolver importantes capacidades tecnoprodutivas e viabilizou-se a promoção de inúmeros postos de trabalho. Contudo, essa indústria apresenta peculiaridades que dificultam que seu estudo seja embasado por teorias econômicas do *mainstream*². Estas demandam uma série de assunções teóricas semelhantes à CNTP na química³ – assumem uma situação ideal de concorrência em que o mercado é o agente principal. O setor de defesa, no entanto, possui essencialmente um único comprador (o governo dos EUA), um reduzido número de fornecedores (essencialmente um oligopólio em cada setor), e é controlada por leis e regulamentos governamentais (GANSLER, 2011, p. 9).

Assim, claramente, o “livre mercado” não prevalece nesse setor. Constitui-se, senão, em um mercado incomumente estruturado: o governo, como único comprador e ao mesmo tempo

² Ou “corrente principal” econômica, aqui entendida como a teorização neoclássica e suas vertentes.

³ “Condições Normais de Temperatura e Pressão” são um parâmetro estabelecido para analisar-se o estado dos materiais e suas transformações. Contudo, a CNTP não passa de uma convenção, que não tem nada de “normal” – no geral, as condições ambientais não correspondem a essa conjunção de circunstâncias. O mesmo ocorre na economia, em que se estabelecem uma série de parâmetros para analisar-se os padrões de comportamento dos agentes; contudo, esses parâmetros não são a regra, mas sim exceção, nos sistemas econômicos. Certamente não correspondem ao que ocorre na Base Industrial de Defesa.

regulador, planeja e controla as condições de eficiência, efetividade e capacidade de resposta da indústria que satisfaçam as necessidades do Departamento de Defesa (demandas de defesa); as necessidades contributivas (impostos); e as leis e normas que a regem (conteúdo ético). As empresas de defesa, por sua vez, apresentam várias possibilidades de escolhas estratégicas – possuem grande estoque de capital, poder de mercado, e economias de escala – e são também agentes políticos, uma vez que possuem representantes de seus interesses nas instâncias decisórias (GANSLER, 2011, p. 34).

Assim, sendo um setor altamente institucionalizado, regulado e baseado em relações próprias, e com uma forte dependência do Estado, a análise da indústria de defesa e de seu papel na sociedade estadunidense, exige um arcabouço teórico que considere tal estrutura dentro de um sistema de relações econômicas e políticas complexas. De tal modo, seu estudo exige parâmetros teóricos que entendam a relação fundamental entre a atuação estatal e a indústria de defesa; considerando-se políticas de desenvolvimento econômico e de ampliação da capacidade estatal.

Entendeu-se útil, assim, em vez de se eleger um único marco teórico, valer-se de três perspectivas analíticas, aqui tidas como complementares, que exponham de maneira mais abrangente o quadro geral da relação entre os gastos militares nos Estados Unidos e seu desenvolvimento quando da conformação de uma Base Industrial de Defesa permanente. Inicialmente, vale-se das análises desenvolvidas Paul Kennedy (1986), que alia o estudo da economia e da guerra a fim de buscar compreender como a inter-relação entre poderio econômico e militar faz-se capaz de explicar a ascensão e queda das grandes potências desde a ascensão do mundo ocidental até o século XXI. Por limitações de tempo e espaço, a monografia vale-se de sua ideia geral e das seções que tratam diretamente do período aqui analisado. A abordagem de Kennedy nos permite delinear um quadro geral para os propósitos desta monografia, uma vez que apresenta, de maneira minuciosa e amplamente ilustrada em dados, as dinâmicas econômico produtivas à época do desenvolvimento da Base Industrial de Defesa estadunidense, permitindo-nos ter uma primeira visão do todo.

Após, transcorre-se brevemente acerca das ideias centrais desenvolvidas por Giovanni Arrighi (1996). Assim como em Paul Kennedy, esta análise aproxima o estudo do desenvolvimento militar com a apreensão da preeminência norte-americana nas Relações Internacionais no período, e seu possível declínio relativo no período posterior. O autor também empreende uma análise ampla, que avalia as três hegemonias do capitalismo histórico e especula que ambos movimentos, de emergência e declínio do ciclo sistêmico de acumulação norte-americano, podem ser entendidos como impulsionados, dentre outros aspectos, pelos

gastos em defesa.

Por fim, busca-se operacionalizar as ideias de Robert Gilpin (2002), que analisa a transformação da Economia Política Global, sendo a preparação militar uma das pedras angulares de sua análise. Sua teoria tem como núcleo a ascensão e decadência hegemônica dos EUA no Sistema Internacional e sua abordagem via mesclar parâmetros sistêmicos com àqueles conjunturais. De modo que, esse arcabouço teórico não só busca entender as grandes transformações estruturais evidenciadas no período aqui analisado, como compreender o papel das práticas norte-americanas dentro de um período de expansão e crise da economia global, tendo como um dos seus núcleos explicativos o desenvolvimento sua indústria de defesa.

Assim, buscar-se-á empreender três revisões teóricas. A escolha desses três autores deu-se em função da centralidade que eles concedem à economia de defesa em suas análises estruturais, sem reduzi-la a aspectos puramente quantitativos, como a variação de preços, de produtividade, e lucratividade – como o fazem algumas teorias⁴. Inserem, assim, a indústria de defesa em uma análise mais abrangente, envolvendo componentes tecnoprodutivos, políticos e sociais. As três fundamentações teóricas possuem, ainda, ampla base histórica e buscam delinear movimentos gerais que relacionam, de alguma maneira, a economia e a indústria de armamentos com as Relações Internacionais, sem, contudo, tender ao desenvolvimento de leis gerais e universais demasiado generalistas.

Visa-se, dessa forma, expor brevemente esses três esforços teóricos tendo em vista suas contribuições para as duas perguntas norteadoras do capítulo: (i) como os autores percebem a interação entre gastos militares e desenvolvimento nacional estadunidense entre 1930-1990?; e (ii) os impactos do nascimento e da evolução da BID estadunidense nesse contexto foram positivos ou negativos?

Por fim, faz-se um balanço das três contribuições e busca-se apresentar nossa própria perspectiva. Em partes, nossa abordagem é tributária dessas visões; contudo, há dois componentes novos que buscamos inserir na análise do impacto da BID no desenvolvimento nacional dos Estados Unidos: as noções de controle social e de funcionalidade dos gastos bélicos.

⁴ Não que essas teorias não sejam válidas. Contudo, preocupam-se com objetos diferentes. As análises que trazemos no capítulo preocupam-se com o impacto da BID no Estado, ou seja, na própria capacidade estatal e possibilidades de desenvolvimento. Teorias cujo enfoque dá-se sobre o caráter mais contábil, preocupam-se em analisar dados específicos – como a relação dos gastos bélicos e as contas do governo, a variação do PIB, e o nível geral dos preços. Certamente essa avaliação é preciosa, e utilizada em nossa argumentação (quando, por exemplo, dispomos das análises de Hugh Rockoff, 2012). Contudo, ela não esgota toda realidade econômica. Pretende-se evidenciar também outros aspectos muitas vezes ignorados pela análise econômica – sem, contudo, negar sua importância.

2.1.2 A Indústria de Armamentos no Contexto de Ascensão e Queda dos Estados Unidos

Diversos autores buscaram demonstrar a relação entre a economia e a estratégia militar dos Estados no Sistema Internacional. Paul Kennedy (1989) reconhecidamente se esforça nesse sentido. Seu livro “Ascensão e Queda das Grandes Potências” concentra-se na interação entre economia e estratégia, que estaria evidenciada na luta de todo o Estado polo do Sistema Internacional para melhorar sua riqueza e seu poderio, para tornar-se ao mesmo tempo rico e forte. Seu argumento central vai no sentido de evidenciar a existência, no longo prazo, de uma correlação entre capacidades produtivas e de arrecadação de um Estado por um lado, e capacidades militares por outro. Nesse sentido, autor destaca o papel das mudanças tecnológicas na produção e no modo de fazer a guerra que deram condições à ascensão de grandes potências (KENNEDY, 1989, p. 1).

Sua obra procura explicar como as grandes potências ascenderam e caíram durante os cinco séculos decorridos desde 1500. Em seu desenvolvimento, dedica-se de maneira notável à análise das guerras, em especial das conflagrações prolongadas travadas pelas grandes potências e suas coalizões que impactaram a ordem internacional. Assim, as guerras são analisadas sempre no contexto de transformação econômica, a partir da assunção de que a força relativa das principais nações no cenário mundial nunca permanece constante, principalmente em virtude das diferentes taxas de crescimento entre as nações, e das inovações tecnológicas e organizacionais que proporcionam a uma sociedade maior vantagem do que a outra (KENNEDY, 1989, p.1).

Desse modo, Kennedy aponta que quando na História a capacidade produtiva de uma sociedade aumentava, esta podia arcar com maior facilidade com o ônus de conservar-se armamentos em grande escala em tempos de paz, e de manter e abastecer grandes exércitos e armadas durante a guerra. Porém, quando uma proporção demasiado grande dos recursos de um país era desviada da criação de riqueza e atribuída a fins militares, tornava-se então provável que isso levaria, no longo prazo, ao enfraquecimento do poderio nacional. Assim, para Paul Kennedy, se um país se excede estrategicamente, por exemplo com a conquista de territórios extensos ou com guerras onerosas, ele corre o risco de enfrentar o declínio relativo de seu poderio econômico (KENNEDY, 1989, p.2). Essa ideia é fundamental para entendermos o caso estadunidense.

Sua análise permite-nos lançar mão de pelo menos quatro conclusões importantes: (i) há uma correlação entre capacidade de produzir e gerar receitas, de um lado, e a força militar,

de outro – cabe saber se o oposto é verdadeiro; (ii) há uma relação causal entre as variações ocorridas nos equilíbrios econômico produtivos e a posição ocupada pelas potências no Sistema Internacional; e, por fim (iii) há uma correlação entre o resultado das grandes guerras de coalizão para o domínio global e o volume de recursos produtivos mobilizados pelos respectivos lados⁵ (KENNEDY, p. 1-9).

Em suma, para Paul Kennedy, a economia deveria ser estudada. Mesmo que ela não determine todos os fatos e não seja a única razão para fracasso ou sucesso das nações – havendo notadamente outros elementos como geografia, organização militar, moral nacional e sistemas de alianças – parece incontestável sua importância para o poder relativo dos Estados. Poder esse que passa, para o autor, pelo desenvolvimento econômico de uma nação. De modo que, a análise da produção de armamentos e sua relação com os ciclos econômicos faz-se relevante na compreensão das alterações no equilíbrio do Sistema Internacional.

No que tange ao período aqui analisado, Kennedy identifica dois momentos claros. Por um lado, no início do século XX, evidencia-se uma clara decadência de duas potências tradicionais – Inglaterra e França – e a ascensão de potências não europeias, especialmente de dois Estados continentais⁶: EUA e Rússia. Por outro lado, faz-se visível, desde os anos 1960, o declínio relativo dos EUA e da URSS para uma nova ordem multipolar que se aproximava (KENNEDY, 1986, p. 4). Os dois momentos estão relacionados para Paul Kennedy com a capacidade produtiva militar das potências em questão.

Forjou-se, segundo o autor, desde o século XX, um mundo bipolarizado através de sangrentas batalhas de massa da Primeira Guerra Mundial. Contexto em que devido à contribuição tardia da ajuda militar americana, e em especial da ajuda econômica, a aliança ocidental teve recursos para se impor à coalizão rival. Após a guerra, os EUA tornar-se-iam, para Kennedy, indiscutivelmente a maior potência do mundo. A Segunda Guerra Mundial, nessa perspectiva, apenas confirmaria o declínio de Inglaterra e França e a ascensão da preeminência de EUA e URSS. Nascia nova paisagem estratégica (KENNEDY, 1986, p. 5).

Por fim, a rivalidade entre EUA e URSS os teria levado a uma crescente corrida armamentista de que nenhuma outra potência seria capaz de acompanhar. Assim, desde a década de 1960, pode-se evidenciar a redução do crescimento norte-americano e russo, e a diminuição de suas parcelas na produção e riqueza globais. Cabe segundo o autor, entender se

⁵Assim, Kennedy acredita que longas guerras mundiais demandam uma ampla capacidade produtiva, o que tem se mostrado um fator decisivo nas conflagrações analisadas.

⁶Continentais pois dispõem de vasto território, grande população e ampla gama de recursos naturais à sua disposição.

estariamos assistindo à derrocada dos EUA como uma grande potência, e entender como os gastos militares desenfreados do período se encaixam nesse contexto (KENNEDY, 1986, p. 6).

2.1.3 A Evolução da BID Estadunidense no Longo Século XX

Giovanni Arrighi (1996), por sua vez, contribui de maneira fundamental para a análise do fenômeno dos ciclos hegemônicos e seus correspondentes ciclos de acumulação. Embora não sejam objeto deste trabalho, a ideia de ciclos de acumulação inclui o estudo do impacto dos gastos militares nas hegemonias. Seu esquema interpretativo baseia-se nas proposições de Braudel (1979) acerca da história do capitalismo. Enuncia que, ao longo de toda a era capitalista, as expansões financeiras assinalaram a transição de regimes de acumulação em escala mundial. A economia passaria, assim, por ciclos compostos por três fases claras: (i) expansão financeira que sinaliza a crise do antigo regime de acumulação; (ii) a substancial expansão material da economia, nucleada em um novo centro do sistema internacional; e (iii) uma nova expansão financeira, que destrói as estruturas desse regime; e, assim, sucessivamente. Assim, “O Longo Século XX” traça um arcabouço teórico lógico a fim de compreender a dinâmica e o desfecho das crises sistêmicas⁷ (ARRIGHI, 1996, p. x).

Arrighi lança mão destas proposições para investigar comparativamente os sucessivos ciclos sistêmicos de acumulação buscando identificar padrões de recorrência e anomalias⁸. Em relação ao período que analisaremos aqui, este situa-se, na visão de Arrighi, no contexto de consolidação e crise do ciclo sistêmico de acumulação estadunidense. Assim, o momento anterior ao nascimento da BID assistiu ao fim do imperialismo de livre-comércio britânico – de sua *Belle Époque* – e à crise sistêmica do seu regime de acumulação. A Grande Depressão do final do século XIX enfraqueceu uma estrutura que foi completamente destruída pelas duas guerras mundiais do século XX – período em que a BID nasceu e iniciou seu processo de consolidação (ARRIGHI, 1996, p. 278).

Nesse contexto de queda do ciclo inglês, Arrighi identifica o capitalismo de corporações desenvolvido nos Estados Unidos como uma alternativa à acumulação do capital. Arrighi narra

⁷ Sua própria escrita fora motivada pela busca por interpretações à crise de 1970.

⁸ Identifica, assim, quatro ciclos sistêmicos, cada qual caracterizado por um núcleo fundamental de acumulação do capital em escala global: (a) o ciclo genovês, que se estende do século XV ao início do XVII; (b) o ciclo holandês, do final do século XVI até boa parte do século XVIII; (c) o britânico, que abrange desde a metade do século XVIII até início do século XX; e por fim (d) o estadunidense, que começa em fins do século XIX e estaria em sua fase final configurada pela expansão financeira. Sendo assim, esses períodos se superpõem e adquirem uma duração progressivamente mais curta; tendo, contudo, todos eles durado mais de um século – por isso sua denominação de “longos séculos” (ARRIGHI, 1996, p. 6).

o processo de centralização do capital que se desenvolveu no país nesse período e anuncia um momento de desenvolvimento econômico estadunidense que precedeu a própria Base Industrial de Defesa. Esse crescimento era ao mesmo tempo impulsionado pelo declínio britânico, e também o acelerava, ao passo que os Estados Unidos se colocavam como uma alternativa à liderança do Sistema Internacional. Contudo, esse processo seria interrompido pela Grande Crise de 1929 (ARRIGHI, 1966, p. 396).

Há uma extensa literatura acerca de como a crise de 1929, chamada a crise final do ciclo sistêmico de acumulação britânico por Arrighi, afetou essa onda de prosperidade estadunidense. Para Arrighi, o país logrou, impedir a destruição das cadeias produtivas a partir das políticas do *New Deal* de Roosevelt – que tinha no keynesianismo militar⁹ uma importante pedra angular. Assim, a partir das demandas da guerra, e mesmo antes, das políticas de modernização militar de Roosevelt, os EUA puderam atuar como o celeiro do esforço Aliado e a oficina da reconstrução europeia do pós-guerra, recuperando-se da crise. E o impacto da Segunda Guerra Mundial sobre a balança comercial norte-americana reproduziu em escala ampliada o impacto que tivera a Primeira. O país passaria a gozar do monopólio de liquidez¹⁰, e ficaria na frente do processo de expansão econômica mundial (ARRIGHI, 1996, p. 282).

Estabeleceu-se, assim, uma ordem mundial centrada nos EUA e organizada por esse país, que se transformou na base de uma nova fase de reprodução ampliada da economia capitalista. Nesse contexto, o Plano Marshall, apelidado por Arrighi de “*New Deal* a nível global”, contribui à decolagem da expansão do comércio e da produção mundiais das décadas de 1950-60, período de maciço rearmamento norte-americano e europeu. Nacionalmente, o rearmamento e a modernização militar proporcionavam a sustentação da demanda, enquanto a assistência econômica militar à Europa e ao Japão proporcionava meios de mantê-los como clientes mesmo após o fim do Plano Marshall. Essa nova orientação política tem como base a *National Security Council Report 68* (NSC-68)¹¹ aprovado por Truman em 1950. Paralelamente, o aumento da produção militar durante e depois da Guerra da Coreia deu fôlego à continuidade da expansão material, num período em que o comércio e produção cresciam numa velocidade sem precedentes (ARRIGHI, 1996, p. 306-307).

⁹ A despeito das inúmeras definições disponíveis na literatura, aqui keynesianismo militar é tido como uma política que visa estimular a economia a partir da ampliação dos gastos governamentais com defesa, estimulando-se a demanda agregada.

¹⁰ Em 1947, as reservas de ouro estadunidenses equivaliam a 70% do total mundial. Este é apenas um indicador acerca do maior poder econômico e financeiro dos EUA no período (ARRIGHI, 1996, p. 274)

¹¹ Documento que previa a doutrina de preparação econômica e militar dos Estados Unidos para a contenção soviética. O impacto desse documento é melhor analisado no próximo capítulo da monografia.

Porém, essa expansão material teria sido sucedida pela ampliação desenfreada da liquidez mundial – e é assim que Arrighi explica o início daquilo que seria a crise do ciclo sistêmico de acumulação americano. Assim, entre 1968-73 houve o aumento dos depósitos no mercado de eurodólares e eurodivisas e o abandono do sistema de paridades fixas entre as principais moedas nacionais e o dólar norte-americano, bem como entre o dólar norte-americano e o ouro. De modo que, em meados da década de 1970, já havia mais transações puramente monetárias do que o volume comércio mundial, indicando o começo da fase de expansão financeira, repetindo-se a tendência predominante dos processos de acumulação de capital em escala mundial (ARRIGHI, 1996, p. 308-309).

Arrighi assinala três esferas relacionadas àquilo que ele considera a crise iminente do regime norte-americano entre 1968-1973: militar (dificuldades do exército norte-americano no Vietnã); financeira (impossibilidade de preservar o modo de emitir e regular o dinheiro mundial estabelecido em *Bretton Woods*); e ideológica (cada vez menor legitimidade da ação anticomunista no exterior). Assim, em 1971, o governo norte-americano foi forçado a abandonar a o padrão de câmbio ouro-dólar; entre 1967-1974 a participação norte-americana no total de investimentos externos diretos declinou acentuadamente; e vivenciou-se a ascensão de empresas europeias e japonesas (ARRIGHI, 1996, p. 310-315).

No decorrer da crise, evidenciou-se a intensa transnacionalização do capital e explosão dos salários no país; e o fim da relação virtuosa entre aumento dos salários e aumentos na produtividade. Os salários reais subiram mais depressa que a produtividade entre 1968-73, contraindo os lucros do capital investido no comércio e na produção, forçando a migração do capital produtivo para regiões menos desenvolvidas. Arrighi acredita ser esta a crise sinalizadora do fim do regime de acumulação norte-americano. E quando ela eclodiu, o keynesianismo militar do governo norte-americano estava em pleno vapor no país e no exterior (ARRIGHI, 1996, p. 315-316).

2.1.4 Transformação na Economia Política Internacional e a Base Industrial de Defesa Estadunidense

Assim como Arrighi, Robert Gilpin (2002) identifica o século XX como um período de ascensão e crise da hegemonia estadunidense – movimento acompanhado pela economia internacional. Gilpin busca entender a reversão da sorte da economia global nos anos 1980 como um momento de transição hegemônica. E, assim como as perspectivas teóricas de Kennedy e Arrighi, sua obra auxilia na compreensão das alterações na estrutura político-

econômica no período em questão, e considera os gastos militares nesse contexto. Contudo, diferentemente dos dois autores, Gilpin esforça-se no sentido de conjugar análises conjunturais às estruturais.

Nesse sentido, aspectos como a prolongada campanha do Vietnã, e o enorme déficit orçamentário assumido pelos EUA no período compõem a análise como o conjuntural – ou seja, as políticas e práticas humanas equivocadas. Estas incluem os gastos militares desenfreados, que interferiram na História. Por outro lado, reconhece-se o papel da estrutura, em que a ocorrência de mudanças políticas, econômicas e tecnológicas importantes alteraram o funcionamento da economia internacional. Isso inclui o relativo declínio da economia norte-americana e algumas alterações profundas nas condições da oferta e da demanda que teriam provocado uma alteração fundamental no caráter da economia mundial e, em decorrência, das Relações Internacionais (GILPIN, 2002, p. 375).

Segundo Gilpin, as estruturas da economia política internacional decorreram historicamente de guerras de grandes proporções, as quais determinaram hierarquias entre os Estados. De tal forma, as estruturas estabelecidas refletem os interesses das economias nucleares (hegemônicas); mas abrem também oportunidades para o crescimento e a expansão das periféricas. Isso se faz possível uma vez que a expansão econômica, mesmo que desigual, ocorre em todo sistema, e a distribuição do poder econômico e militar é variável ao longo do tempo¹² (GILPIN, 2002, p. 114).

Gilpin mostra-se cético quanto à relação direta de Kondratieff (1873) entre as flutuações cíclicas da economia e seus efeitos sobre os preços, e os ciclos de grandes guerras e de liderança política mundial. Contudo, vale-se, em grande medida, dessa visão ao apontar que: (i) a saúde econômica da potência hegemônica e da economia mundial estão intimamente relacionada (GILPIN, 2002, p. 122); (ii) os períodos de recessão econômica profunda são período de agravamento das tensões políticas globais, e corresponderam ao interregno das lideranças hegemônicas (GILPIN, 2002, p. 126); e (iii) a preparação militar¹³ parece relacionar-se às flutuações, uma vez que o desenvolvimento e o posterior esgotamento de inovações

¹² O processo de alternância entre os núcleos do sistema inicia-se, para Gilpin, a partir dos ciclos de concentração e difusão. O capital concentra-se inicialmente no núcleo, que possui superioridade técnica e organizacional, valendo-se de indústrias avançadas que lhes permitem o acúmulo de riqueza e poder. Contudo, no longo prazo, há uma tendência à diminuição do seu ritmo de crescimento, e algumas de suas atividades se deslocam, difundindo-se para os novos centros de crescimento situados na periferia. Nessas regiões, o capital encontra maiores oportunidades, uma vez que prevalecem salários reduzidos e áreas inexploradas (GILPIN, 2002, p. 115-16).

¹³ Mais que a guerra em si, a preparação militar teria um peso essencial no desenvolvimento econômico e tecnológico dos países.

tecnológicas são uma das bases para a mudança econômica, e estas inovações têm estado intimamente relacionadas com o desenvolvimento militar (GILPIN, 2002, p. 127-129).

O período que utilizamos aqui para analisar a BID compreende, para Gilpin, assim como para os demais autores aqui expostos, um período inicial de ascensão do poder econômico militar estadunidense e de expansão econômica internacional. Entende ainda que, entre 1970-80, há um momento de reversão dos rumos da economia global, e possível decadência dos EUA, com a ascensão de novos polos. Nas palavras de Gilpin, é o período de “Crescimento e Declínio da Hegemonia Norte-Americana” (GILPIN, 2002, p. 373-90).

Os EUA teriam emergido da Segunda Guerra Mundial como a potência hegemônica do sistema internacional, e tiveram de assumir grandes obrigações internacionais. Na época, sua preeminência devia-se em parte à destruição das outras economias industriais durante a guerra, e sua liderança, a partir da colaboração das economias capitalistas aliadas proporcionaram uma base estável para o desenvolvimento das relações econômicas globais. Nesse ínterim, o estabelecimento do dólar como lastro do sistema monetário internacional, a assistência econômica, os investimentos diretos e as transferências de tecnologia pelos EUA facilitaram o desenvolvimento de economias industrializadas e algumas menos desenvolvidas. Política e psicologicamente, os EUA assumiram o ônus da defesa das democracias industriais, e sua hegemonia propiciava um ambiente favorável dentro do qual as forças de oferta e demanda criaram uma era de crescimento sem precedentes, em uma economia internacional cada vez mais interdependente (GILPIN, 2002, p.376).

Contudo, o início do fim dessa hegemonia, segundo Gilpin, foi a adoção de uma política excessivamente keynesiana e a escalada da guerra do Vietnã, nos anos 1960, ações equivocadas que geraram efeitos visíveis já em meados da década de 1980. Ficava evidente o relativo declínio da economia norte-americana, que, no início da década de 1950, participava com cerca de 40% do produto bruto global; e em 1980 essa participação havia se reduzido para apenas 22%. De mesmo modo, após a guerra, os EUA produziam 30% das exportações industriais de todo mundo; em 1986 essa proporção era de apenas 13%. No período, os EUA vivenciaram uma grande queda da produtividade nacional, que ficara abaixo das demais economias industrializadas, especialmente Japão e Alemanha Ocidental (e também dos NIC's¹⁴). De maneira que os EUA perdiam espaço em termos de formação de capital, liderança tecnológica e capital humano (GILPIN, 2002, p. 376-377).

¹⁴ A categoria de Países Recentemente Industrializados (NIC's, sigla do termo em *inglês Newly industrialized countries*) refere-se aos países que se industrializaram nesse período.

Gilpin também aponta como sintoma desta crise quando, em 1973, os EUA perderam o controle do sistema monetário internacional com a derrubada de *Bretton Woods* e a adoção de taxas de câmbio flexíveis. O aumento das taxas de juros no país e a inflação desencadeavam uma crise global que evidenciava que a ruptura do ambiente favorável ao desenvolvimento contundo das nações capitalistas. Os EUA cada vez mais agiam contrariamente aos compromissos assumidos internacionalmente e adotavam políticas que conflitavam com interesses de outras nações, voltadas ao seu próprio interesse de manter-se no poder (GILPIN, 2002, p. 376).

É nesse sentido, que a política de aumento dos gastos militares seguida por Reagan acelerou a deterioração no longo prazo da situação econômica dos EUA, tendo a dívida norte-americana atingido a um nível preocupante e sem precedentes. Ao mesmo tempo, outros indicadores se mostravam alarmantes: queda na taxa de poupança, redução dos investimentos e ampliação dos empréstimos estrangeiros¹⁵. Nas últimas décadas do Século XX, então, os EUA estariam aprisionados entre o declínio do seu poder mundial e os muitos compromissos assumidos internacionalmente – posição clássica de decadência da potência hegemônica. Os custos crescentes para manter sua posição hegemônica com o crescimento do poder militar soviético e a corrida armamentista acompanhavam o surgimento de novos competidores industriais (GILPIN 2002, p. 378-380).

Ainda, a difusão tecnológica, aliada aos problemas econômicos dos EUA, reduzira a vantagem competitiva do país, deteriorando as rendas monopolísticas que sustentavam altos salários reais. Maiores salários passaram a provocar aumentos globais nos preços dos alimentos e da energia, causando pressões inflacionárias, dificultando as políticas de gerenciamento da demanda. Isso inviabilizava a continuidade da administração da demanda do pós-guerra, em que a políticas keynesianas estimulariam o investimento. E tais políticas voltadas ao crescimento econômico, à redução do desemprego, a aos programas de defesas desencadearam uma forte tendência inflacionária. Por fim, os governos tiveram de adotar medidas restritivas, responsáveis pela grande recessão econômica mundial entre 1970 e 1980 (GILPIN, 2002, p. 386-388).

2.2 Avaliação da Base Teórica Seleccionada: Os Gastos Militares no Desenvolvimento Nacional

¹⁵Entre 1980 e o final de 1985 a dívida total (pública mais privada) quase dobrou nos EUA, passando de 4,3 trilhões USD para 8,2 trilhões USD. Segundo Gilpin, os EUA pareciam hipotecar seu futuro em um grau até então desconhecido na história mundial (GILPIN, 2002, p. 378).

Os três autores aqui analisados são importantes fontes quando se trata de entender a interconexão existente entre os gastos em defesa dos Estados Unidos e os rumos da economia norte-americana no período analisado. Os três permitem-nos traçar importantes paralelos entre a evolução da BID do país e de seus indicadores de desenvolvimento socioeconômico. Em um primeiro momento Kennedy, Arrighi e Gilpin nos permitem vislumbrar a importância dos gastos em defesa, advindas tanto do governo Roosevelt quanto das demandas da Segunda Guerra Mundial, para o desenvolvimento alcançado pelos Estados Unidos nesse momento. Após, evidenciam a relação entre a possível crise político financeira dos Estados Unidos com os excessivos gastos em defesa nos anos 1960 e 1970 – decorrentes da Campanha do Vietnã. Há, porém, algumas ponderações necessárias.

A obra de Kennedy enfatiza a relação existente entre pujança econômica e gastos militares. Contudo, há nela somente essa via – uma direção apenas na relação. Modernização militar não parece significativa para engendrar desenvolvimento econômico nessa linha de raciocínio – apenas o oposto faz-se verdadeiro. Assim, o papel dos gastos militar e seu transbordamento para a sociedade, claros nas análises de Arrighi e Gilpin, perdem-se na teorização de Paul Kennedy. Em sua teorização, as alterações no equilíbrio produtivo conduzem a variações nas capacidades militares, não se mencionando o contrário. Há uma clara decorrência, a respeito da intencionalidade, dessa perspectiva adotada.

Aparentemente, a produção militar seria fruto de maior capacidade produtiva anterior – e nada teria a ver com políticas intencionais de desenvolvimento. Assim que se pode presumir dessa proposição lógica uma certa espontaneidade: pujança econômica e ampliação das capacidades tecnoprodutivas engendrariam, automaticamente, a Base Industrial de Defesa. No entanto, a própria história narrada por Kennedy nos capítulos seguintes nos prova o contrário. A BID norte-americana não surgiu involuntariamente. Ao contrário, ela foi fruto de políticas em prol do desenvolvimento, e surgiram da tomada de decisão humana em um momento específico da História.

Ainda no que diz respeito às proposições de Kennedy, há que se qualificar aquilo que o autor considera de “gastos demasiado grandes em defesa”. Conforme mencionado, o autor entende que, a partir do momento em que muitos recursos são desviados para a produção militar, tem-se o risco da decadência econômica produtiva. Mas como mensurar isso? O que significa, na prática, um gasto excessivo? Kennedy não elucida essa questão no decorrer do livro.

Passemos a Arrighi. Se, por um lado, sua obra nos permite entender o caráter “desenvolvimentista” dos gastos militares, a partir das políticas de Roosevelt, do rearmamento

nacional e internacional e dos Planos Marshall e Colombo, por outro lado o autor deixa latente em sua análise a precedência da economia. De modo que os ciclos de expansão financeira e produtiva parecem sobrepujar o papel gastos militares na dinâmica econômica. Assim, para o autor, o aspecto militar – o fracasso o Vietnã – é apenas uma das facetas de uma crise estrutural maior. E a etapa de expansão financeira parece ter provocado o possível declínio dos Estados Unidos. Ou seja, a Guerra do Vietnã, apontada como uma das faces da crise, é apenas um símbolo de um movimento maior, que ocorreria inevitavelmente – havendo ou não essa guerra.

Talvez a dificuldade das análises de Kennedy e Arrighi em mensurar como gastos militares implicam ou não desenvolvimento nacional decorra da notável ênfase que ambos dão aos aspectos mais “estruturais”. Claramente seus percursos explicativos focam nos ciclos econômicos e hegemônicos do Sistema Internacional, e não aprofundam suas análises a respeito dos mecanismos internos a cada nação pelo qual os investimentos na indústria bélica geraram capacidade estatal e desenvolvimento socioeconômico. Essa dificuldade é superada, em partes, na teorização de Gilpin, ao integrar em sua teoria os assim chamados aspectos conjunturais.

Ao aliar a análise mais estrutural àquela relacionada às dimensões conjunturais, Gilpin permite-nos relacionar os gastos militares dos Estados Unidos a dados como: exportação, industrialização, desenvolvimento tecnológico, nível de inflação, nível de poupança e investimento, dentre outros. Nessa perspectiva, as políticas públicas encontram-se com os gastos de defesa – e a indústria bélica surge não como um resultado etéreo do desenvolvimento econômico, mas como parte constituinte dele. E é esse sentido que nos interessa aqui. Destaca-se ainda o enfoque de Gilpin no papel da preparação militar, em oposição ao real engajamento bélico, para o desenvolvimento socioeconômico dos Estados Unidos. Para o autor, o processo de modernização e desenvolvimento engendrado pela preparação para a guerra parece superar os efeitos do envolvimento direto em uma conflagração, que, muitas vezes, pareceu enfraquecer os países em vez de fortalece-los.

Essa ideia complementa, em grande medida, as análises de Eugene Gholz e Daryl Press (2001) sobre o efeito da instabilidade internacional nos países neutros. Os autores avaliam os possíveis benefícios dos países não diretamente envolvidos na conflagração, uma vez que a iminência de guerra e sua eclosão permitem que o Estado neutro¹⁶ amplie sua produção e exportação (especialmente de bens militares) e reformule os rumos de sua economia aproveitando-se das restrições à importação impostas pela guerra para estimular setores-chave nacionais. De certo modo, foi isso que possibilitou a ampliação da produção militar dos Estados

¹⁶ No artigo aludido, neutro refere-se ao Estado não diretamente envolvido a guerra.

Unidos quando da Segunda Guerra Mundial. Por outro lado, os países envolvidos pela guerra não dispõem de tamanhas possibilidades estratégicas: sua economia é, em grande medida, absorvida pela guerra, e o leque de opções decisórias torna-se reduzido, não se podendo, muitas vezes, adotar aquelas mais favoráveis ao desenvolvimento socioeconômico. Em partes isso explica os efeitos negativos da prolongada campanha do Vietnã na sociedade estadunidense (GHOLZ e PRESS, 2001, p. 1-8).

2.3 Considerações Parciais: Periodização da Pesquisa e Funcionalidade dos Gastos em Defesa

Não se pretende desenvolver uma teoria que dê conta de explicar as relações entre gastos militares e o desenvolvimento socioeconômico; nem se espera, de modo algum, mensurar a validade das abordagens dos três autores acima. Busca-se, senão, valer-se de suas ideias para compreendermos o quadro geral sobre o qual os gastos militares impactaram o desenvolvimento dos Estados Unidos entre 1930 e 1990. E, após, lançarmos mão de um possível parâmetro para analisarmos, de modo geral, como o nascimento e a evolução da BID nesse período relacionou-se com o desenvolvimento evidenciado: a funcionalidade dos gastos em defesa.

Os três autores buscam, de alguma maneira, associar os gastos em defesa com a posição hegemônica dos Estados Unidos. Não se tem a intenção, aqui, de adentrar no debate acerca da possível transformação da polaridade no Sistema Internacional e sua interconexão com os gastos militares dos Estados Unidos. Este tema é por demais controverso para ser discutido em uma monografia. Contudo, acredita-se que toda essa incursão teórica, para além das decorrências analíticas, tem uma importante natureza instrumental. A partir avaliação interessada das teorias selecionadas, faz-se possível recortar temporalmente a análise para os próximos capítulos. A partir dessas teorias, podemos ter uma primeira visão do panorama sobre o qual a BID se desenvolveu, a partir de dois intervalos característicos:

Quadro 1- Dois Períodos Analíticos

(1) Entre 1930 e 1960, vivenciou-se a recuperação e posterior expansão sem precedentes do sistema econômico norte-americano, baseadas em grande medida em políticas fortemente vinculadas ao desenvolvimento militar. Foi também o período de afirmação dos EUA como um polo do Sistema Internacional. É neste contexto que a BID surgiu e se estabeleceu como um segmento diferenciado na economia estadunidense. Busca-se então entender como as políticas de Franklin Delano Roosevelt de promoção da demanda interna a partir dos gastos militares viabilizou o nascimento de uma base industrial permanentemente dedicada à produção de armamentos nos Estados Unidos, mesmo após o fim da Segunda Guerra.

(2) Entre 1960 e 1990, período de crise econômica e financeira, desencadeada também pelo perfil dos gastos militares estadunidenses a partir da campanha do Vietnã. É também o período de possível declínio, segundo os três autores, da liderança estadunidense do Sistema Internacional. Procura-se então averiguar como o engajamento militar no Vietnã e as diferentes abordagens em relação à política de promoção dos gastos militares representaram uma alteração no impacto da Base Industrial de Defesa no desenvolvimento estadunidense. Por fim, visa-se entender como isso se refletiu nos projetos de Ronald Reagan de ampliação dos gastos em defesa.

Assim que se busca avaliar nesses dois períodos o impacto, ou seja, os efeitos dos gastos militares no desenvolvimento. Propõe-se que essa avaliação se faça a partir de uma mediação: da sua **funcionalidade** dos gastos em defesa e das políticas de estímulo da indústria de armamentos para o desenvolvimento nacional.

Na monografia, funcionalidade relaciona-se à sinergia entre os gastos militares e a promoção de desenvolvimento a partir do estímulo ao crescimento econômico, da ampliação de emprego e renda e da incorporação de progresso tecnológico. Assim, busca-se analisar a evolução da Base Industrial de Defesa paralelamente à evolução de alguns indicadores socioeconômicos nesse sentido, como a ampliação das capacidades produtivas e de postos de trabalho; a ampliação do nível salarial; a liderança tecnológica dos Estados Unidos; e a estabilidade socioeconômica. Obviamente, nem sempre é possível analisar todos esses indicadores conjuntamente. Ainda, não se pode isolar os efeitos dos gastos em defesa das demais políticas públicas. Desse modo, expõem-se também as principais políticas em prol do desenvolvimento econômico nacional e busca-se analisar como estas estavam relacionadas às políticas de modernização militar.

3 DO CAPITALISMO DE CORPORAÇÕES AO ORGANIZADO: NASCIMENTO E DESENVOLVIMENTO DA BID ENTRE 1930-1960

Há um relativo consenso na literatura de que a Base Industrial de Defesa estadunidense, ou seja, a indústria americana de defesa permanentemente estruturada – mesmo em tempos de paz – teve origem quando do final da Segunda Guerra Mundial, desenvolvendo-se até os anos 1960, quando assume um caráter diferenciado dentro da economia (ALMEIDA, 2013; GANSLER, 2011; WATTS, 2008). Contudo, é possível evidenciar um projeto de modernização militar já em 1937-38. Partindo-se dessa perspectiva, o capítulo visa entender o impacto das origens e da consecução da BID tendo-se em vista alguns questionamentos: (i) qual a relação entre o desenvolvimento econômico anterior à Segunda Guerra e o surgimento da BID; (ii) qual foi o papel da gestão de Franklin Delano Roosevelt para a consecução da BID estadunidense; e (iii) como se sustentou política e economicamente a manutenção da produção bélica após o fim da Segunda Guerra. Para tal, o capítulo divide-se em três partes.

Na primeira, discorre-se brevemente acerca do capitalismo corporativo que se desenvolveu no país entre final do século XIX e início do XX, e discute-se suas implicações para a evolução da economia norte-americana já nos anos 1920. Acredita-se que o crescimento econômico anterior ao nascimento da BID teria viabilizado o desenvolvimento de cadeias produtivas, instrumentos de mercado em massa e empresas robustas essenciais para o desenvolvimento da BID. Esse processo anterior teria estabelecido condições favoráveis à demanda de armamentos que surgiria tanto das políticas de Roosevelt de ampliação das Forças Armadas, quanto da Segunda Guerra Mundial (ARRIGHI, 1996; CHANDLER, 1997; KENNEDY, 1989).

Após, a segunda seção busca destacar o papel do *New Deal* e do projeto de modernização militar de Roosevelt nos anos 1930 no contexto de superação crise econômica e lançamento das bases para uma política desenvolvimentista que incluía os gastos militares. O *New Deal*, a partir de seus arranjos institucionais, teria evitado a destruição de setores importantes. E, Recuperado a capacidade produtiva e organizacional da economia, ampliou-se as possibilidades do emprego e da renda nacional. Teria, ainda, repactuado a atuação do Estado junto às grandes corporações e aos sindicatos, facilitando a saída da crise e o posterior engajamento econômico e militar do país na Segunda Guerra Mundial. Ao passo que o projeto de modernização militar iniciado em 1937 nos EUA teria proporcionado uma demanda inicial

para a expansão da produção de armamentos a partir da perspectiva de Roosevelt que relacionava gastos em defesa com o desenvolvimento socioeconômico do país (KENNEDY, 1989; LIMONCIC, 2008; SELLERS et al, 1990).

Por fim, na última seção do capítulo, busca-se descrever sucintamente o papel do advento da Guerra Fria, especialmente a partir da Guerra da Coreia, na justificativa política para a manutenção de elevados gastos em defesa e para o surgimento de uma base industrial permanentemente dedicada à produção de armamentos. Viabilizou-se a manutenção e ampliação do crescimento econômico baseado nos gastos militares, contexto que se estendeu até os anos 1960. A continuidade da contratação de armamentos pelo governo permitiria a ampliação da produção de empresas ligadas à defesa para além da demanda por ocasião da guerra na península coreana. A Guerra Fria, por sua vez, daria aos EUA a justificativa política – o inimigo comunista – para a continuidade do “arsenal da democracia” e a NSC-68, documento marco desse contexto, garantiria validade jurídica e normativa para a sinergia entre segurança nacional, economia e política externa (ALMEIDA, 2013; GANSLER, 2011; KENNEDY, 1989; SILVERSTONE, 2014; WATTS, 2008).

3.1 O Desenvolvimento Econômico Anterior

3.1.1 O Capitalismo de Corporações que Precedeu a Base Industrial de Defesa

Analisar pormenorizadamente a evolução econômica do período anterior à conformação da Base Industrial de Defesa estadunidense no século XX não se constitui em um objetivo central deste trabalho. Contudo, faz-se inegável reconhecer que os Estados Unidos já estavam em processo de desenvolvimento econômico acentuado antes mesmo da consecução de uma indústria de defesa permanente, algo claro nas obras de Kennedy, Arrighi e Gilpin. Deve-se admitir também que período de pujança econômica vivenciada nos Estados Unidos no começo do século XX dá-se num contexto de baixos investimentos em defesa, exceto pelo aumento relativo do orçamento destinado à Marinha¹⁷. E, mesmo considerando-se os gastos

¹⁷ Em finais do século XIX, houve um aumento nas despesas com a Marinha – considerada a linha de frente das defesas do país no caso de um ataque externo, e um instrumento útil de apoio à diplomacia e ao comércio crescente norte-americano na América Latina e no Pacífico. O maior impulso se deu, no entanto, com a Guerra Hispano-americana. O aumento da importância do poderio marítimo evidenciou-se na aquisição de bases no Pacífico, na concepção dos navios de guerra como guardiões da América Latina, e na ordem de Theodore Roosevelt (1901-1909) à frota branca para dar a volta ao mundo em 1907. De tal maneira que em 1914, a marinha estadunidense já era a terceira maior do mundo (KENNEDY, 1989, p. 240-241).

com o já elevado poderio marítimo estadunidense no período, menos de 1% do seu Produto Nacional Bruto era destinado à defesa (KENNEDY, 1989, p. 241 e 318).

O crescimento que precede a criação da BID pode ser vislumbrado desde a segunda metade do século XIX. Nesse ínterim, inovações industriais, organizacionais e de comunicação experimentadas no país possibilitaram a integração dos processos de produção e distribuição em massa e deram origem a um novo tipo de empresa capitalista que se tornaria o centro da fase de expansão produtiva no começo do século seguinte: a grande corporação. O processo de centralização do capital ocorrido nos EUA na época deu-se a partir do advento de grandes empresas verticalizadas e dos instrumentos de mercados de massa quando da Grande Depressão de 1873-1896. A verticalização industrial teria suas origens nas companhias ferroviárias, mas logo atingiu outros setores da economia (ARRIGHI, 1996, p. 248).

Nesse processo, um único núcleo passava a controlar diversas etapas de fabricação e distribuição de produtos. De tal modo que uma única corporação se fazia capaz de produzir desde insumos específicos até o produto final, e, ainda, controlar sua distribuição no mercado interno estadunidense. Nessa conjuntura, surgiram importantes instrumentos de mercados de massa que ampliaram as possibilidades das empresas verticalizadas¹⁸. Assim, a internalização dos subprocessos de produção e troca em um mercado ampliado teria garantido às empresas estadunidenses menores custos de transação, maior velocidade nas decisões e escala elevada às operações¹⁹. As cadeias envolvidas na movimentação de insumos e produtos ao longo da sequência desses processos foram internalizadas em empresas formadas por diversas unidades submetidas a uma única administração²⁰ (ARRIGHI, 1996, p. 247-248; CHANDLER, 1997, p. 244).

Assim, ao passo que o processo de verticalização se alastrava pela economia norte-americana, importantes inovações nas capacidades organizacionais e comunicativas

¹⁸ Tais como grandes varejistas, agências de propaganda, empresas de venda pelo correio, e cadeias de lojas comerciais.

¹⁹ Alfred Chandler (1977), de maneira similar, avalia que essas empresas dispunham de verdadeiras “economias de velocidades”, uma vez que a redução de transações mediadas pelo mercado proporcionava agilidade nas decisões e investimentos. Isso aliado à existência de recursos abundantes nacionais e ao grande e dinâmico mercado interno estadunidense proporcionavam importantes barreiras à entrada de novas firmas. E, assim, esse tipo de estrutura empresarial líder surgida nos EUA tornou-se a base efetiva de um novo estágio do capitalismo em escala mundial (ARRIGHI, 1996, p. 397; CHANDLER, 1997, p. 335).

²⁰ Galbraith, autor também incorporado nas análises de Arrighi, entende que esse processo significou a “superação do mercado”, uma vez que essas empresas controlavam a fonte de abastecimento e o mercado comprador, e, desse modo, suas transações não estavam mais sujeitas à barganha de preços e quantidades. Há a substituição dessas transações, portanto, por transferências efetuadas dentro da mesma unidade de planejamento. Isso protegia às corporações contra as incertezas do mercado, e viabiliza sua reprodução ampliada (GALBRAITH, 1985, p. 29-30).

viabilizaram a administração burocrática dessas corporações empresariais gigantescas cada vez mais hierarquizadas. As grandes corporações norte-americanas passaram a desfrutar de vantagens competitivas decisivas em relação a outras empresas formadas por somente uma unidade. Essas vantagens iam desde os menores custos de produção, passando pela produção em escala ampliada e pela capacidades gerenciais avançadas²¹, chegando-se ao modo de alavancagem por ações. Nesse processo, o capitalismo de corporações estadunidense despontaria para tornar-se em seguida a estrutura de acumulação dominante de toda a economia mundial (ARRIGHI, 1996, p. 249-251).

Desse modo, grandes firmas americanas da época, como *International Harvester*, *Singer*, *Du Pont*, *Bell*, *Colt*, *U.S. Steel Corporation* e *Standart Oil*, desfrutavam de um enorme mercado interno e economias de escala que seus rivais europeus não dispunham. Na indústria e na agricultura havia tanto eficiência como tamanho, e a renda nacional dos EUA, em números absolutos e *per capita*, ficou muito acima dos outros países em 1914²². Nesse ano, os EUA produziam muito mais carvão do que Grã-Bretanha e Alemanha, eram o maior produtor mundial de petróleo, e o maior consumidor de cobre. Produzia mais ferro-gusa que os três seguintes maiores produtores juntos, e sua produção de aço praticamente se igualava a dos quatro países seguintes – como se observa na tabela abaixo. Eram já nessa época grandes consumidores de energia²³ (uma vez que a siderurgia demandava plantas que consumiam energia em grande escala), e produziam e detinham mais veículos motorizados que o resto do mundo junto (KENNEDY, 1989, p. 236-237).

²¹ E, depois de consolidadas, as grandes corporações se transnacionalizaram, já no começo do século XX, ocupando diversos mercados, especialmente o europeu.

²² Em comparação com a Grã-Bretanha, segunda colocada no quesito renda nacional e per capita em 1914, os EUA detinham uma renda nacional mais de três vezes maior.

²³ Já em 1890, os EUA consumiam 147 milhões de toneladas métricas de carvão, colocando-se à frente de Grã-Bretanha, Alemanha, França, Áustria-Hungria, Rússia, Japão e Itália. A liderança dos Estados Unidos em termos de consumo energético se manteria nas próximas décadas, e a distância entre esse país e as demais potências apenas aumentaria (KENNEDY, 1989, p. 198)

Tabela 1

Produção de Ferro/Aço das Potências 1890/1920

(Milhões de toneladas; até 1890: dados sobre ferro; a partir de então: dados sobre aço)

	1890	1900	1910	1913
Estados Unidos	9,3	10,3	26,5	31,8
Grã-Bretanha	8	5	6,6	7,7
Alemanha	4,1	6,3	13,6	17,6
França	1,9	1,5	3,4	4,6
Áustria-Hungria	0,97	1,1	2,1	2,6
Rússia	0,95	2,2	3,5	4,8
Japão	0,02	-	0,16	0,25
Itália	0,01	0,11	0,73	0,93

Tabela Adaptada de Paul Kennedy, 1989, p. 197

Foi nesse contexto que se fundaram as principais empresas que voltariam suas linhas de produção à construção de armamentos na Segunda Guerra Mundial. Assim, entre 1850 e a década de 1920, nesse período de prosperidade e de conformação das grandes corporações, eram criadas empresas de aço, automobilísticas, e produtoras de aviões que se dedicariam à produção de material bélico durante a segunda grande guerra mundial. A Tabela a seguir lista as dez maiores empresas estadunidenses fornecedoras de materiais de defesa no período.

Tabela 2

Principais Empresas de Defesa, Segunda Guerra Mundial²⁴

<i>Bethlehem Steel</i>	<i>Wright Aeronautical</i>
<i>Chrysler</i>	<i>Dow Magnesium</i>
<i>General Motors</i>	<i>Curtis Wright</i>
<i>Ford Motor</i>	<i>Packard Motors</i>
<i>Studebaker</i>	<i>Sperry Gyroscope</i>

Elaborado a partir da tabela de Gansler, 2011, p. 12

²⁴ As maiores empresas estadunidenses de defesa na Segunda Guerra Mundial, de acordo com GANSLER, 2011.

3.1.2 A Primeira Guerra Mundial: Impactos Sobre a Economia e a Produção de Defesa

Esse novo tipo de capitalismo proposto pelos Estados Unidos, nucleado em grandes empresas gerenciais que produziam em grande escala, aperfeiçoar-se-ia nas primeiras décadas do século seguinte, a partir das demandas da Primeira Guerra Mundial e da reorganização econômica viabilizada pelo *New Deal* de F. D. Roosevelt. Os efeitos da guerra europeia na dinâmica econômica norte-americana são amplamente explorados na literatura. Além do Japão, os EUA foram o país que mais se beneficiou da Primeira Grande Guerra. Com as perdas e os deslocamentos econômicos sofridos pelas potências europeias, tornaram-se a maior nação financeira e credora do mundo, e se estabeleceram como os maiores produtores globais de manufaturados e alimentos. Assumiram, também, posição muito superior em termos de estoque de ouro e disponibilidade de capital (ARIGHI, 1996, p. 279; KENNEDY, 1989 p. 315).

Haviam, ainda, desenvolvido um mercado interno de grandes proporções e com dinamicidade, o que, aliado às dimensões continentais ao seu acesso direto aos dois grandes oceanos da economia mundial, proporcionava uma maciça economia de escala, amplamente estimulada pela guerra. A indústria automobilística florescente, um dos carros-chefes da economia, desenvolveu-se na época de modo a destacar-se em comparação às indústrias europeias. Assim, em 1929, os EUA produziam mais de 4,5 milhões de veículos automotores, em comparação com os 221 mil da França, os 182 mil da Inglaterra e os 117 mil da Alemanha (KENNEDY, 1989, p. 316).

O otimismo nos EUA, no ano de 1928, traduzia-se nos discursos do presidente Calvin Coolidge (1923-1929) que comparava o país com a realização da Canã Bíblica na Terra, tamanho o crescimento econômico evidenciado nos anos 1920. Uma indústria que produzia sempre mais correspondia a um mercado em permanente expansão, a partir da ampliação do nível de emprego e renda (LIMONCIC, 2009, p. 18). A indústria de defesa, foco deste estudo, também fora afetada pela guerra. A Primeira Guerra Mundial concedeu à indústria bélica estadunidense um estímulo considerável, porém não conseguiu engendrar uma Base Industrial de Defesa. De modo que, entre esta conflagração e a próxima grande guerra, a indústria de defesa foi totalmente desmantelada nos EUA, e as empresas que haviam voltado sua produção à defesa nacional, retornaram à produção comercial (ALMEIDA, 2013, p. 14; GANSLER, 2011, p.10).

Assim, mesmo com o aumento das exportações estadunidenses durante a guerra, bem como da produção de armamentos, não houve um planejamento de longo prazo para a indústria de defesa nessa época. A ausência de uma estrutura industrial de defesa permanente era uma

tendência histórica nos EUA. Desde a Revolução Americana de 1776, os Estados Unidos constituíram sua indústria bélica como resultado das demandas de cada guerra; e, assim que cessada a conflagração, a produção retornava às operações normais de comércio. Durante as conflagrações, as empresas voltavam momentaneamente suas linhas de produção para os esforços da defesa nacional, mas retornavam às linhas normais de produção assim que a guerra terminava (GANSLER, 2011, p.10). Essa realidade somente começou a mudar quando das políticas de Roosevelt nos anos 1930.

A despeito do relevo econômico, aparentemente, os EUA não estavam dispostos a ocupar uma posição de liderança do Sistema Internacional nessa época, o que se manifestava na sua política isolacionista e de busca por autossuficiência. Não pareciam, portanto, cobiçar a posição de potência militar ou econômico-financeira que sustentasse a ordem internacional, ou, como disse Paul Kennedy: “Os Estados Unidos se tinham tornado, claramente, uma grande potência. Mas não eram parte do sistema das grandes potências” (KENNEDY, 1989, p. 241). Assim, Woodrow Wilson (1912-1921) fora eleito com a promessa de que os EUA não atuariam diretamente sobre as questões que envolviam o equilíbrio geopolítico europeu e asiático. O isolacionismo materializava-se no não comprometimento, e a riqueza americana ainda não havia se traduzido em um poder militar global, algo que seria mantido na administração de Coolidge e Herbert Hoover (1929-1933) (ALMEIDA, 2013, p. 17-20).

Isso se materializava, também, na aversão do Congresso Nacional e da opinião pública aos gastos em defesa, em específico, e à política mundial, como um todo, exceto quanto aos aspectos puramente comerciais. Esse descaso da sociedade americana em relação ao equilíbrio de poder internacional transparecia também nos reduzidos investimentos em defesa. Assim, os gastos com armamentos eram ínfimos, mesmo nesse contexto de pujança econômica (KENNEDY, 1989, p. 318). Logo, a melhora nas variáveis socioeconômicas nos Estados Unidos visíveis nesse período se dava a despeito da indústria de defesa. Mesmo que a guerra tenha impulsionado a economia como um todo, o que alcançava a produção bélica, a BID estadunidense não se originaria nesse momento. Mesmo que os Estados Unidos, nesse ínterim, já figurassem entre as potências mundiais, e que seu poderio naval tenha sido reconhecido, inclusive pela liderança na Conferência Naval de Washington (1921-1922)²⁵, na Conferência

²⁵ Em 1921, o secretário de Estado americano Charles Evans Hughes convidou nove nações para Washington, para discutir possíveis reduções navais – para arrefecer a corrida armamentista – e para tratar da situação no Extremo Oriente. Reino Unido, Japão, França e Itália foram convocados para negociações a respeito da redução da capacidade naval; enquanto a Bélgica, China, Portugal e os Países Baixos foram convidados a participar nas discussões sobre a situação no Extremo Oriente. Três principais tratados emergiram da Conferência Naval de

Naval de Genebra (1927)²⁶, e na Conferência Naval de Londres (1930), o país não investia consideravelmente em defesa.

Esse ambiente de otimismo econômico, porém, seria sensivelmente modificado pela crise de 1929, num contexto de retração do capitalismo mundial acompanhado da crise da hegemonia britânica. E é nesse cenário que se dá o lançamento do *New Deal* – um “novo pacto” proposto por Roosevelt à sociedade estadunidense, a fim de retirar o país da Depressão e fazê-lo voltar a crescer. E nesse sentido, os gastos em defesa ocupariam uma posição essencial (LIMONCIC, 2009, p. 20). Tem-se uma reinterpretação da concepção do papel da indústria de defesa: esta não seria mais apenas uma contingência das guerras, mas sim uma decisão política para a promoção do desenvolvimento socioeconômico.

3.2 Capitalismo Organizado: o *New Deal* e os Gastos em Defesa como política de Desenvolvimento Socioeconômico

3.2.1 O Novo Pacto e a Política de Fomento à Defesa de Roosevelt: Superando a Crise e Rompendo com o Isolacionismo

Quando Herbert Hoover assumiu a presidência em 1928, aparentemente, apenas uma calamidade poderia desequilibrar seu governo. Contudo, menos de um ano após sua vitória eleitoral triunfal, o progresso socioeconômico no país ruiu, criando-se um grande vácuo que só seria superado pelo *New Deal* (SHERWOOD, 1998, p. 46). Assim que um ano após o discurso de Coolidge, que remetia a situação econômica nos Estados Unidos a uma profecia bíblica, a realidade econômica havia se transformado completamente, e a imagem dos EUA como a “terra prometida” parecia um passado distante.

Os dados eram alarmantes. (i) Em outubro de 1929 ocorreu o dia mais desastroso da história da bolsa de valores norte-americana (“bilhões e bilhões de dólares evaporaram-se no ar”); (ii) em 1930 o PIB dos EUA começou uma sequência de quatro anos de quedas ininterruptas; (iii) em 1933, quando F. D. Roosevelt (1933-1945) assumiu a presidência, o PIB correspondia a 56% do verificado em 1929, e 25% dos trabalhadores estavam desempregados; e (iv) no mesmo ano, o número de unidades habitacionais construídas correspondeu a apenas

Washington: o Tratado das Cinco Potências, do Tratado das Quatro Potências, e do Tratado das Nove Potências (DOS, 2015a).

²⁶ Uma nova conferência entre Estados Unidos, Grã-Bretanha e Japão para discutir novas limitações às suas capacidades navais (DOS, 2015b).

28% daquele alcançado em 1929²⁷ (LIMONCIC, 2009, p. 18).

Roosevelt e seus assessores, especialmente Harry Hopkins, antes mesmo da publicação da “Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda” de Keynes, antecipavam a razão para a crise: o desequilíbrio entre a capacidade de produção e a capacidade de consumo da economia norte-americana. A partir de discursos aclamados, Roosevelt venceu as eleições e propôs um “novo pacto” para o povo americano. Nele, sugeria uma maior intervenção estatal no processo de recuperação econômica, partindo-se da concepção de que o mercado não era mais capaz de se autorregular a ponto de equilibrar emprego, produção e consumo. Para tal, fazia-se necessária a administração e o controle social da economia: Roosevelt propunha o Capitalismo Organizado. Nesse sentido, o *New Deal* representava algo sem precedentes: seria, essencialmente, uma reconstrução do próprio capitalismo e da governança norte-americana sobre novas bases (CHANDLER, 1997; LIMONCIC, 2009, p. 20; TASSAVA, 2015).

O presidente apresentou nos primeiros cem dias de governo (*the hundred days*) uma série de medidas regulatórias, e programas emergenciais e de redistribuição de renda²⁸. As duas peças regulatórias mais importantes dos *cem dias*, a fim de controlar a oferta, foram o *Agricultural Adjustment Act* (AAA) e o *National Industrial Recovery Act* (NIRA) (LIMONCIC, 2009, p. 21). O mais interessante nesse processo, é que Roosevelt criou uma série de novos órgãos para atender aos problemas da crise, em vez de atribuí-lo a um departamento já existente, viabilizando a configuração de novos arranjos institucionais a fim de dialogar com diversos grupos de interesse (SHERWOOD, 1998, p. 47). Roosevelt, porém, recebeu crescente oposição de diversos setores da sociedade quando da tentativa de implementação de uma reforma na sociedade estadunidense²⁹. De modo que várias medidas do *New Deal* foram inclusive consideradas inconstitucionais pela Suprema Corte.

O objetivo principal do AAA era elevar a remuneração do setor agrícola por meio da redução da produção. De modo que, em 1938, seriam estabelecidas cotas à produção agrícola. O NIRA, por sua vez, ao estabelecer códigos de competição das indústrias de um mesmo ramo visava retirar os salários (o preço da mão de obra) da estratégia de competição das empresas,

²⁷ Muitos economistas julgavam que a economia norte-americana estava irremediavelmente condenada à estagnação.

²⁸ Ex.: *Emergency Banking Act* (EBA); *Federal Deposit Insurance Corporation* (FDIC); *Security Acts*; *Home Owners Refinancing Act* (HORA); *Civil Works Administration* (CWA).

²⁹ Uma das frases conhecidas de Roosevelt dizia que a Constituição Americana era tão simples e prática que se fazia possível enfrentar situações extraordinárias apenas com alterações de prioridades e ajustes, sem perder-se a forma essencial do Estado norte-americano (SHERWOOD, 1998, p. 57). Contudo, Roosevelt era incessantemente acusado por seus opositores de adotar medidas inconstitucionais. Seus opositores iam desde grandes empresários que tinham seus interesses afetados pelas políticas salariais do presidente, empresários das altas finanças e até jornalistas, como Cissy Paterson (proprietária do Washington Times-Herald).

no intuito de promover um crescimento sustentado da renda dos trabalhadores. Isso era possível graças às cláusulas que obrigavam a contratação conjunta de trabalhadores – via sindicatos e frentes de trabalho amplamente promovidos nessa época. Essa proposta seguia uma lógica central do *New Deal*: elevar o poder de compra dos trabalhadores para sustentar a demanda. Tais práticas visavam a instituição da relação salarial fordista que buscava engendrar um círculo virtuoso entre os ganhos de salários reais e o incremento de demanda funcional à expansão da produção (FARIA, 2004, p. 68; LIMONCIC, 2009, p. 23).

O *New Deal*, ainda, criou uma rede de assistência emergencial para auxiliar aqueles afetados pela Depressão. Ela incluía o FERA (*Federal Emergency Relief Act*) e o CCC (*Civilian Conservation Corps*). Criticados por republicanos e democratas fiscalmente conservadores, o CCC e vários outros programas tiveram seus orçamentos limitados ou foram suspensos – mas ainda contribuíram, por um tempo, para aliviar as necessidades básicas dos mais atingidos pela crise. Roosevelt tornou-se muito popular por essas medidas em prol do “homem esquecido” – como ele mesmo se referia³⁰ (LIMONCIC, 2009, p. 23-25). Desse modo, seja no âmbito social, regulatório ou político, o *New Deal* representou uma nova ideia do papel do Estado.

Com base na perspectiva de precedência do todo sobre a parte e na responsabilidade coletiva, profundas transformações se fizeram notar nas concepções de Estado e Nação³¹. O coração do *New Deal* residia em uma nova distribuição da riqueza nacional, a partir da cooperação de dois atores fundamentais: as grandes corporações e o trabalho organizado (LIMONCIC, 2009, p. 27-31). E foi essa reestruturação que permitiu que os Estados Unidos aproveitassem as oportunidades, em termos produtivos, das demandas da Segunda Guerra Mundial.

Muito embora os Estados Unidos só tenham saído efetivamente da crise com a entrada do país na Segunda Guerra Mundial, com o *New Deal* iniciou-se a construção de um pacto-social multiétnico e multiclassista entre Estado, setores do trabalho organizado e das grandes corporações que no pós-guerra fundamentaria o peculiar Estado de bem-estar social americano e o longo período de prosperidade que se estenderia até o fim dos anos 1960 (LIMONCIC, 2009, p. 32).

Assim, o Estado assumiu novos papéis regulatórios sobre os mercados; as grandes corporações aceitaram repassar certos ganhos de produtividade aos salários; e os sindicatos aceitaram a ordem capitalista em troca de sua incorporação ao mundo do consumo. Representou,

³⁰ De modo que, partir do *New Deal* uma parcela importante do voto negro migrou do Partido Republicano (do Grande Emancipador Lincoln) para o Partido Democrata (LIMONCIC, 2009, p. 25).

³¹ Limoncic afirma, ainda, que o *New Deal* encerrava uma nova dimensão moral para restaurar a justiça, a democracia, a dignidade e a equidade na vida americana. Representava, portanto, o “redescobrimto da América” pelos americanos (LIMONCIC, 2009, p. 31).

portanto, o *New Deal*, uma reorganização das relações entre Estado, a classe trabalhadora e as grandes empresas. O próprio capitalismo americano buscou defender-se do mercado politizando-o por meio de um pacto entre Estado, capital e trabalho (LIMONCIC, 2009, p. 33).

Num primeiro momento, contudo, seus esforços épicos na reforma da sociedade estadunidense não impediram que o presidente Roosevelt reafirmasse a postura dos seus antecessores: o ponto essencial de atuação do governo seria não a política externa ou a construção de uma capacidade militar capaz de influenciar o Sistema internacional, mas os problemas econômicos e políticos internos. Assim que no começo de seu mandato, a mentalidade isolacionista permanecia na sociedade norte-americana (ALMEIDA, 2013, p. 21). Talvez essa situação se devesse, em grande medida, às forças políticas conservadoras e isolacionistas influentes na sociedade estadunidense.

De modo que as políticas do *New Deal* não foram suficientes para engendrar o pleno emprego na economia estadunidense – que manteria grande capacidade ociosa até a segunda grande guerra. Contudo, o novo pacto logrou evitar a corrosão de importantes elos produtivos, o que embasaria a expansão sem precedentes da produção nos anos da conflagração. Roosevelt, ao contrário das posições resistentes aos gastos bélicos, acreditava que a preparação militar consistia em mecanismo essencial à dinamização da economia. No entanto, não lograra, inicialmente, convencer a opinião pública e as casas legislativas estadunidenses disso. Assim, não pôde evitar que se estabelecessem proibições nos Estados Unidos quanto à exportação de armamentos: em 1934, seriam proibidos os empréstimos a qualquer governo estrangeiro que tivesse deixado de pagar suas dívidas de guerra; e, posteriormente, proibir-se-iam empréstimos e venda de armamentos a qualquer potência beligerante (ALMEIDA, 2013, p. 21; KENNEDY, 1986, p. 318).

O embargo sobre a venda de armas e especialmente suprimentos de guerra aos beligerantes afetava diversos setores produtivos nos EUA. Isso descontentava algumas empresas que poderiam lucrar com o envio de materiais de consumo aos países em guerra na época, como os contenciosos da Guerra Civil Espanhola. Assim, um dos representantes da alta indústria estadunidense, Bernard Baruch, propôs em 1937 um acordo para sanar as divergências a esse respeito. Nesse ano, Baruch logrou legalizar a venda de suprimentos e produtos não letais aos beligerantes através do sistema conhecido como “Pague e Leve”. Esse sistema ficou famoso por exigir o pagamento à vista e em dólares das remessas estadunidenses aos países em guerra (ALMEIDA, 2014, p. 23).

Além de pressões e articulações da sociedade, como a de Baruch, a atuação de Roosevelt para tentar superar os entraves legais ao desenvolvimento da produção bélica também se

intensificou nos anos de 1937-38. Nesse período, para além das conversações secretas com Churchill acerca das ameaças representadas pela Alemanha e Japão, Roosevelt se empenhou junto ao Congresso para estabelecer uma série de leis e mecanismos em prol da modernização militar e da ampliação dos gastos em defesa. Nesse contexto, Roosevelt proferiu o famoso “Discurso da Quarentena”. Nele, elogiava as quatro liberdades – de expressão, de culto, de viver sem passar necessidades e de viver sem medo – e antecipava os embargos comerciais aos Estados ditatoriais, Japão, Itália e Alemanha. Mais do que isso, Roosevelt pressionava por aumentos em grande escala nos gastos com defesa (KENNEDY, 1989, p. 318-19).

Assim que, em fins de 1930, antes mesmo da eclosão da conflagração mundial, Roosevelt obteve a aprovação de uma série de medidas importantes em termos de modernização militar. Entre 1937-38, a produção de aviões praticamente dobrou – período em que estava sendo submetido a provas o protótipo do bombardeiro B-17. Aprovou-se, em 1938, a Lei da “Primeira Marinha”, que permitia uma enorme expansão da esquadra estadunidense. Também em 1938, Vannevar Bush, engenheiro estadunidense com doutorado em engenharia elétrica pelo *Massachusetts Institute of Technology* (MIT), fora nomeado diretor do *National Advisory Committee for Aeronautics* (NACA), e posteriormente seria encarregado do Projeto Manhattan – responsável pelo desenvolvimento da bomba atômica em solo americano desde 1939. Também nesse contexto, Roosevelt logrou fechar um acordo que envolvia a troca de 50 destroyers americanos por bases britânicas no Oriente (ALMEIDA, 2013, p. 24; BRUSTOLIN, 2014, p. 14; KENNEDY, 1989, p. 319).

O cenário nos Estados Unidos antes da guerra europeia era, portanto, amplamente marcado pela atuação de Roosevelt e sua equipe. A economia estadunidense, embora ainda grandemente subutilizada – e.g.: o desemprego chegava a 10 milhões de pessoas em 1939, e dois terços das siderúrgicas estadunidenses estavam ociosas – pudera salvaguardar cadeias produtivas importantes. Logrou-se, assim, fortalecer a “frente interna³²”, o que seria um fator essencial para a participação dos EUA na “Guerra para Salvar o Mundo”. Iniciou-se também pequenos grandes passos para romper a política isolacionista, cooptando importantes setores da sociedade em um programa de modernização militar aliado à promoção de emprego e renda.

A indústria de guerra originada desse movimento demandaria gastos públicos muito superiores ao maior ano de gastos com o *New Deal*, o que provocou ainda maior distribuição de renda, prosperidade e desenvolvimento. A partir do *New Deal* e das demandas da Segunda

³² A frente interna aqui é entendida como a mobilização nacional para a guerra.

Guerra, a economia de defesa aliada aos esforços de guerra provocaria uma mudança social fundamental nos Estados Unidos (SELLERS et al, 1990, p. 352). É um importante fator para explicar desenvolvimento econômico alcançado nos anos da guerra a partir dos projetos econômicos de Roosevelt é o grande potencial de guerra relativo dos alcançado pelos Estados Unidos.

Tabela 3

Renda Nacional em 1937 e Gasto Percentual com a Defesa

	Renda Nacional (bilhões de dólares)	Percentual da Defesa
Estados Unido	68	1,5
Grã-Bretanha	22	5,7
França	10	9,1
Alemanha	17	23,5
Itália	6	14,5
U.R.S.S	19	26,4
Japão	4	28,3

Elaborado a partir dos dados de Paul Kennedy, 1989, p. 320

Os Estados Unidos apresentavam uma renda consideravelmente maior e gastavam relativamente muito pouco em defesa, assim que se maiores recursos nacionais fossem alocados para a produção bélica, o país poderia expandir sensivelmente sua capacidade militar. Quando, em 1939, eclodiu a guerra com a invasão da Polônia pela Alemanha, os Estados Unidos estavam muito melhor preparados. A ampla gama de novos programas e agências instituídos pelo *New Deal* ainda possibilitaram que o governo federal pudesse liderar de maneira mais flexível a iniciativa privada e usar novas capacidades para planejar e administrar empreendimentos de grande escala (TAVASSAS, 2015).

3.2.2 O Arsenal da Democracia: a explosão da produção de defesa na Segunda Guerra Mundial e o desenvolvimento socioeconômico

Após as importantes conquistas iniciais, quando finalmente começada a guerra, a principal luta de Roosevelt seria no sentido de substituir o sistema “Pague e Leve” por outro mais sustentável. Devido ao desequilíbrio que as importações americanas geravam na balança comercial inglesa durante o início da guerra, a Grã-Bretanha enfrentava uma grande escassez de dólares e não alcançava pagar à vista os insumos de guerras, de modo que Churchill exigia

uma reformulação nos termos do pagamento. A solução proposta por Roosevelt foi o *Lend Lease* – que o presidente sabiamente chamou de “Lei para Promover a Defesa dos Estados Unidos”. Essa lei previa poderes extraordinários para o presidente vender, transferir, trocar, emprestar e enviar qualquer material a qualquer nação cuja defesa fosse vital para a defesa dos Estados Unidos³³. Desse modo, o país passou a enviar legalmente sistemas de defesa e suprimentos para o Reino Unido e a União Soviética, na ocasião em guerra com a Alemanha (HERRING, 2008, p. 524).

E foi em um discurso, em dezembro de 1940, que buscava promover o *Lend Lease*, que F.D. Roosevelt consagrou o termo “Arsenal da Democracia” para referir-se ao papel da produção bélica estadunidense (GANSLER, 2011, p. 360). Nessa formulação, seriam as fábricas norte-americanas que afiançariam as liberdades e a democracias mundiais – o que dava o tom ético e moral à ampliação sem precedentes da produção bélica. Nesse ímpeto, mesmo um ano antes do ataque à Pearl Harbour e do real engajamento na guerra, Roosevelt autorizaria a duplicação da frota de combate da marinha dos Estados Unidos, o plano da Força Aérea de criar 84 grupos com 7.800 aviões de combate e o estabelecimento (via Lei do Serviço e Treinamento Seletivos) de um Exército de 1 milhão de homens (KENNEDY, 1989, p. 319).

A criação do Arsenal da Democracia, anunciada por Roosevelt em cadeia nacional, definitivamente desbordava as leis de neutralidade e proibições anteriores. O *Lend Lease* também resolvia a escassez britânica de dólares para a compra desses sistemas e colocava os Estados Unidos e suas empresas em uma posição muito mais comprometida com a guerra mundial. Nesse projeto, a produção industrial voltada para as armas e outros recursos militares retiraria de vez o país da estagnação econômica e, em menos de dois anos, levaria a economia ao pleno emprego. De modo que os EUA passaram a produzir e exportar mais desde aviões e navios (e seus serviços de reparação), veículos militares e munições, e até mesmo alimentos, que seriam entregues à Grã-Bretanha e à União Soviética (ALMEIDA, 2013, p. 25; MILWARD, 1979, p.72).

Nessa conjuntura, o bombardeio de Pearl Harbour em 1941 – o primeiro ataque ao território norte-americano desde 1812 – apenas endossou a nova perspectiva. O episódio representou, contudo, um enorme estímulo à conversão industrial, convencendo-se as empresas que as linhas de produção civil teriam de ser adaptadas imediatamente às demandas da guerra. As declarações formais de guerra ao Japão e à Alemanha deixaram claro, de uma vez por todas,

³³ Nas palavras de Herring, a lei previa a Roosevelt “*Unprecedented authority to sell, transfer, Exchange, lease, lend or otherwise dispose of any war material to any nation whose defense was deemed vital to the defense of the United States*”.

que a economia americana precisaria se transformar no celeiro da defesa nacional. Do ponto de vista administrativo, valeu-se das agências originadas no *New Deal* (fazendo-se adaptações em algumas delas) para angariar funcionários federais e organizar-se a mobilização de guerra de maneira eficaz (ALMEIDA, 2013, p. 25; ARRIGHI, 1996, p. 285; TAVASSAS, 2015).

A expansão exponencial da produção e do emprego nos Estados Unidos na Segunda Guerra Mundial foi, em grande medida, resultado desse esforço administrativo. O fenômeno de ampliação produtiva, possibilitado pela reorganização da gestão econômica, pode ser ilustrado, também, pelos significativos dados sobre a ampliação da produção de aeronaves.

Tabela 4

Produção de Aviões dos Estados Unidos em Relação ao Total dos Aliados³⁴ e do Eixo³⁵

	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945
Estados Unidos	5.856	12.804	26.277	47.836	85.898	96.318	49.761
ALIADOS	24.178	39.518	64.706	101.519	151.761	167.654	84.806
EIXO	14.178	16.815	19.264	26.670	43.100	67.918	18.606

Elaborado a partir dos dados de Paul Kennedy, 1989, p. 339

A partir de 1941, o total de aviões produzidos anualmente pelos EUA superou inclusive o esforço total do Eixo – algo muito significativo. Como ainda não havia uma BID permanente nos Estados Unidos, durante os anos da guerra a liderança de Roosevelt, e a reforma administrativa por ele empreendida³⁶, foram essenciais para que a produção civil pudesse ser convertida à construção de armamentos – processo que assistiu à resistência de muitos empresários³⁷. Alguns setores, contudo, foram mais facilmente convertidos – notadamente o

³⁴ Os Aliados era a coalizão militar da Segunda Guerra Mundial integrada por Estados Unidos, União Soviética, Grã-Bretanha, e pela Comunidade Britânica. Assim que o total de aviões considera o somatório da produção desses quatro Estados em cada ano considerado.

³⁵ O Eixo era a coalizão militar da Segunda Guerra Mundial integrada por Alemanha, Japão e Itália. Assim que o total de aviões considera o somatório desses três países em cada ano considerado.

³⁶ Para supervisionar o crescimento econômico, o presidente Roosevelt criou uma série de entidades, desde 1939, a partir das reformas viabilizadas pelo *New Deal*. Dentre elas citamos: *Office for Emergency Management* (algo como um escritório para a gestão emergencial) e suas suborganizações, a *National Defense Advisory Commission* (uma comissão que tratava da defesa nacional); o *Office of Production Management* (*escritório para a gestão produtiva*); a o *Supply Priorities Allocation Board* (uma agência que organizava a logística de alocação de recursos) (KOISTINEN, 2004 p. 502).

³⁷ Por exemplo, em 1940, Walter Reuther, um oficial de alta patente no sindicato *United Auto Workers*, deu impulso à conversão, defendendo que as grandes montadoras automobilísticas deveriam converter sua produção à construção de aeronaves. Apesar de inicialmente rejeitado pelos executivos das empresas e muitos funcionários, o Plano de Reuther, como foi chamado, chamou a atenção da população para o atraso da América para a guerra. Ainda assim, as empresas automobilísticas com suas linhas de produção totalmente convertidas para guerra em 1942 só começaram a contribuir substancialmente contribuindo para a produção de aeronaves em 1943 (TAVASSAS, 2015).

setor de construção naval. A construtora naval *Merchant*, por exemplo, mobilizou-se cedo e de forma eficaz. Nesse contexto, toda indústria naval contou com a supervisão da *U.S. Maritime Commission* (USMC) uma agência do *New Deal* criada em 1936 para revitalizar a indústria naval e para garantir que os estaleiros estadunidenses fossem capazes de atender às demandas de guerra (TASSAVA, 2015).

Dessa forma, assim como a indústria aeronáutica, a indústria naval evidenciou um surto de produção. A USMC apoiou e financiou o estabelecimento e a expansão de estaleiros em todo o país, e a construção naval decolou. O setor, que produzira apenas 71 navios entre 1930 e 1936, enxergou os estaleiros patrocinados pela Comissão produzir, entre 1938-1940, 106 navios, e, em seguida, esse mesmo número somente em 1941 (FISCHER, 1949, p.41). A dilatação da produção atingiu, por fim, toda a economia, e o crescimento se deu em um contexto de controle do nível geral dos preços graças aos trabalhos das agências federais. Por exemplo, o Escritório de Administração de Preços (*Office of Price Administration* - OPA) se empenhou para tentar reduzir a inflação, mantendo os preços nos seus níveis de março de 1942. Entre abril de 1942 e junho 1946, o período dos controles mais rigorosas sobre os preços, a taxa anual de inflação foi de apenas 3,5%. Em alguns meses, o índice passou de 10%, mas, como os salários reais aumentaram cerca de 65% no curso da guerra, este sucesso limitado na redução da taxa de inflação não impediu que muitos estadunidenses desfrutassem de melhora na qualidade de vida durante a guerra³⁸ (KENNEDY, 1999, p. 641).

Assim, para os Estados Unidos, a Segunda Guerra Mundial e a Grande Depressão constituíram o evento econômico mais importante do século XX. Os efeitos da guerra foram muitos e de grande alcance. A guerra decisivamente encerrou a própria depressão. O governo federal emergiu da guerra como um potente sujeito administrativo, capaz de regular e controlar a atividade econômica através do direcionamento dos gastos e do consumo. A indústria norte-americana foi revitalizada pela guerra, e muitos setores foram ou fortemente orientados para a produção de defesa (i.g.: aeroespacial e eletrônico) ou completamente dependente dela (como a energia atômica) (TASSAVA, 2015).

O movimento operário organizado foi reforçado pela guerra, tornando-se um grande contrapeso para indústria privada. A maioria dos novos empregos ocorreu em locais de trabalho sindicalizados, incluindo plantas financiadas pelo governo federal através de gastos com a defesa. Como o *New Deal* previa a contratação associada dos trabalhadores, a guerra estimulou

³⁸ A melhoria do padrão de vida não era onipresente, no entanto. Em algumas regiões, como áreas rurais no extremo sul do país, os padrões de não se alteraram, de acordo com alguns economistas (HIGGS, 1992)

um grande aumento nos sindicatos: o trabalho organizado expandiu-se de 10,5 milhões de membros em 1941 para 14,75 milhões em 1945 (BLUM, 1976, p.140). Da mesma forma, evidenciaram-se ampliações substanciais na renda *per capita* e, frequentemente, na qualidade de vida dos cidadãos estadunidenses durante a guerra. E o boom econômico do tempo de guerra expandiu o emprego: em 1944, o desemprego caiu para 1,2% da força de trabalho, uma baixa recorde na história da economia estadunidense³⁹ (SAMUELSON, 2002).

Ainda, rápidas mudanças científicas e tecnológicas da guerra intensificaram tendências iniciadas durante o *New Deal*. Exemplos disso são os laboratórios e centros para a produção da bomba atômica e as inovações de engenharia e mesmo administrativas para o desenvolvimento B-29 *Superfortress*⁴⁰. Assim que a economia norte-americana cresceu a uma taxa sem precedentes entre 1941 e 1945, acompanhada de progresso técnico e organizacional. O Produto Nacional Bruto de os EUA, medido em dólares constantes, cresceu de USD 88,6 bilhões em para USD 135 bilhões em 1944. E a produção relacionada à guerra disparou de 2% para 40% do PIB em 1943 (MILWARD, 1979, p.63).

3.3 O Advento da Guerra Fria: NSC-68, Plano Marshall e a Manutenção da Produção de Defesa

Quando a Segunda Guerra Mundial terminou, os cidadãos norte-americanos poderiam acreditar que seu trabalho estava concluído. Cinco anos mais tarde, no entanto, o país encontrava-se em guerra novamente – na península coreana. Antes ainda, Harry Truman (1945–1953) enviaria apoio militar à Grécia – em 15 de maio de 1947 – e lançaria uma doutrina militar que previa o auxílio econômico militar aos países aliados na contenção do comunismo. Assim que, com o fim da Segunda Guerra Mundial, o horizonte de possível desmantelamento das Forças Armadas e da indústria bélica foi solapado pela nova política de contenção assumida pelo Pentágono materializada em dois famosos instrumentos: a NSC-68 e o Plano Marshall. De forma que a Guerra Fria forjou um argumento político bastante forte – a salvaguarda do mundo livre – para que as estruturas da BID, criadas durante Segunda Guerra, pudessem ser replicadas

³⁹ Mesmo aqueles que não estavam procurando trabalho na Depressão se beneficiaram. Quase 19 milhões de mulheres estadunidenses passaram a trabalhar fora de casa com a guerra. Muitas passaram a trabalhar em escritórios, e cerca de dois milhões de mulheres passaram a ocupar postos nas indústrias de guerra (KENNEDY, 1999, p.778)

⁴⁰ Bombardeiros pesados americanos, como o B-29 *Superfortress*, eram armas altamente sofisticadas que não poderiam ter existido sem inovações que iam desde novos sistemas de miras, radar, e motores de alta performance, passando por avanços na engenharia, metalurgia, e até mesmo na organização das fábricas. Abrangendo centenas de milhares de trabalhadores, quatro grandes fábricas, e USD 3 bilhões em gastos do governo, o projeto B-29 exigia capacidade de gestão sem precedentes por parte do governo, de várias grandes empresas privadas e dos sindicatos (VANDER-MEULEN, 1995, p. 7).

e expandidas (ALMEIDA, 2013, p. 50).

Assim que os anos imediatamente seguintes à Segunda Guerra Mundial viram mudanças dramáticas na abordagem dos Estados Unidos em relação à defesa em tempos de paz⁴¹. O advento da Guerra Fria e a competição com a União Soviética daria aos empresários que haviam lucrado com a guerra a possibilidade de manter e ampliar sua produção. Especialmente as empresas do setor de construção de aviões pressionavam o governo para a manutenção dos contratos de defesa. Um influente empresário da época – o presidente da Lockheed, Robert Gross – tratava de convencer o governo da importância do desenvolvimento de aeronaves e das novas tecnologias advindas da guerra para o transporte nacional. Jack Northrop, seu rival, pressionava no sentido de afirmar que sem a demanda de uma guerra, não se poderia manter a produção. Donald Douglas, por sua vez, enviou uma carta ao Congresso afirmando que, depois de obrigar a indústria a abandonar tudo e concentrar-se na produção para a guerra, o Governo não poderia, findada a guerra, deixar a indústria desassistida (HARTUNG, 2011, p. 51-54).

Assim que se forjou na sociedade estadunidense uma espécie de consenso pró-contenção. Muitos cidadãos, embora soubessem pouco ou nada sobre o comunismo, tornaram-se simpáticos às ideias de manutenção dos gastos com armamentos em prol da defesa estadunidense do “mundo democrático”. Parte dessa posição advinha do próprio bem-estar geral proporcionado pelos empregos trazidos pela guerra. Outra parte devia-se à pressão desses grupos empresariais que faziam *lobby* juntamente ao Congresso para que fosse aprovado um maior orçamento para a defesa e a segurança nacional. É nesse contexto que George F. Kennan enviou seu famoso “Longo Telegrama” sobre o as “intenções soviéticas de exportar o comunismo”⁴². Embora seus escritos tenham sido cruciais para a nova abordagem estadunidense em relação à defesa, foi o discurso “Cortina de Ferro”⁴³ proferido por Winston Churchill na Westminster College, em março de 1946, que mais cooptou a opinião pública (ROCKOFF, 2012, p. 265).

Nesse cenário, a insurreição na Grécia⁴⁴ foi o estopim para o lançamento da Doutrina

⁴¹ Num primeiro momento, porém, o país desmobilizou esse setor e reduziu seu orçamento. Inclusive uma das agências de Roosevelt – o *Office of War Mobilization* foi imediatamente abolido após a guerra (GANSLER, 2011, p. 11).

⁴² Segundo Kennan, a União Soviética dedicava-se a difundir o comunismo no mundo a partir de diversos meios, incluindo a força militar, e que os Estados Unidos deveriam detê-la com uma energética política de contenção (ROCKOFF, 2012, p. 265).

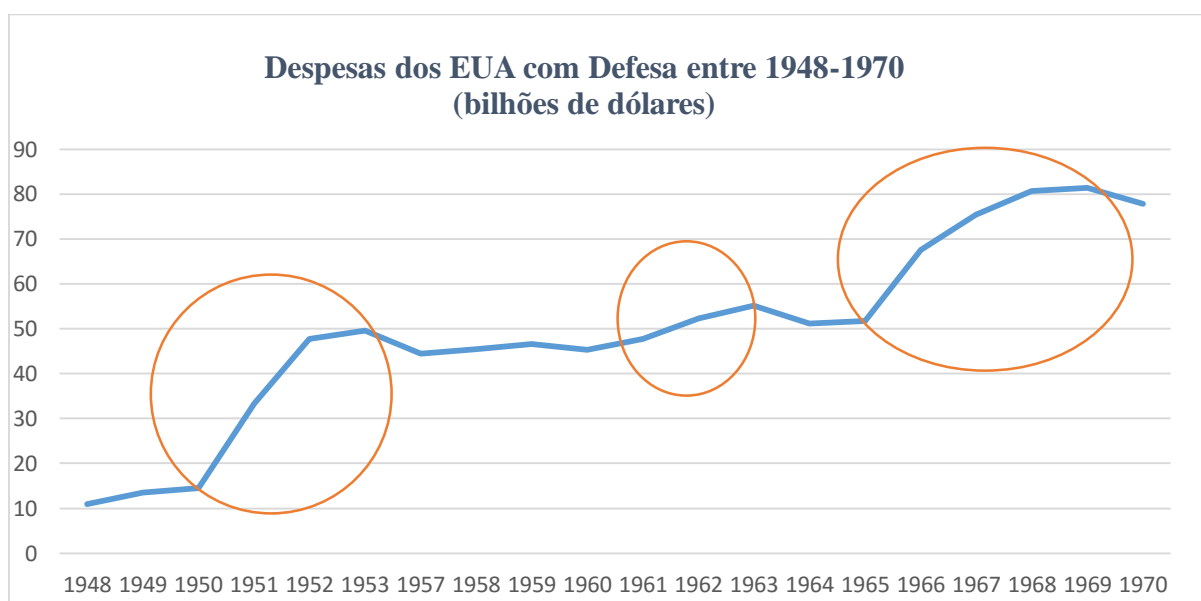
⁴³ Nele, o primeiro-ministro britânico Winston Churchill acusava a União Soviética de separar a Europa e expandir sua zona de influência.

⁴⁴ A Guerra civil na Grécia teve início na ocupação alemã do país durante a Segunda Guerra Mundial. Em março de 1946, foram realizadas eleições que não foram reconhecidas pela ala de esquerda do país. Parte desse setor, apoiados pelo Marechal Tito na Iugoslávia iniciaram a guerra civil (ROCKOFF, 2012, p 266).

Truman – em que se previa o auxílio econômico e militar estadunidense para conter os avanços comunistas. O argumento de Truman era de que, à semelhança do ocorrido na Segunda Guerra, a assistência norte-americana seria suficiente para defender a democracia. A ação na Grécia, ainda, exigiria uma escala muito menor de gastos, conforme argumentava o presidente. Truman, contudo, não antecipou os custos contínuos que a contenção teria. A manutenção de altos gastos com defesa durante a Guerra Fria e os surtos orçamentários nas “guerras quentes” – como as Guerras da Coreia e Vietnã – representaria de longe o mais longo e, em termos financeiros, mais caro esforço de guerra da história americana até então (ROCKOFF, 2012, p. 265).

Assim, na Guerra Fria, os Estados Unidos mantiveram os gastos em defesa elevados – se compararmos com o próprio país nos anos anteriores ou com as demais potências no mesmo período – evidenciando-se picos de ampliação do orçamento. Esses picos, destacados no gráfico abaixo, correspondiam geralmente a situações conflituosas ou guerras quentes.

Figura 1 Despesa dos EUA com Defesa



Elaborado a partir dos dados de Paul Kennedy, 1989, p. 367

O primeiro pico corresponde a um importante foco desse capítulo⁴⁵. Deveu-se à ampliação dos gastos por conta da Guerra da Coreia, em que Truman teve o aval da *National Security Council Report* nº 68 para ampliar significativamente os investimentos no desenvolvimento e na aquisição de sistemas de armas. A NSC-68, intitulada “Objetivos dos Estados Unidos e Programas de Segurança Nacional”, foi um documento secreto concluído pelo

⁴⁵ O segundo diz respeito à crise dos Mísseis de Cuba, e ao período conhecido como *Missile Gap*, e o terceiro à Guerra do Vietnã – que será abordada no próximo capítulo. Ainda há um quarto ápice, correspondente às políticas de Reagan, que não estão representados no gráfico e que igualmente será tratado no capítulo seguinte.

Departamento de Estado e aprovado por Truman em abril de 1950, sendo desclassificado apenas em 1975. O documento expunha a nova orientação política e previa um rearmamento maciço dos Estados Unidos e de seus aliados a fim de enfrentar-se o “projeto hostil” da União Soviética. As conclusões e recomendações apontavam no sentido de que a solução ao possível conflito com a URSS seria a acumulação de instrumentos econômicos e militares – convencionais e nucleares – para dissuadir o inimigo. Para isso, seriam demandados grandes investimentos, especialmente para manter a superioridade tecnoprodutiva dos Estados Unidos. A dissuasão ocorreria paralelamente à promoção de desenvolvimento e estabilidade social (ESTADOS UNIDOS, 1950, p. 60-65).

Ainda, a NSC-68 previa a real possibilidade de engajamento dos Estados Unidos em uma guerra total com a União Soviética, que envolveria, portanto, todos os seus recursos, sejam eles humanos, industriais, agrícolas, militares, naturais e tecnológicos (CLAUSEWITZ, 1984). Com esse documento em mãos, Truman pôde solicitar a ampliação do orçamento anual em defesa de ordem três vezes superior ao valor original apresentado pelo Pentágono para 1950. O documento também amparou a expansão dos gastos a partir dos Plano Marshall e Colombo, que se justificavam no sentido de propagar-se a edificação da Europa Ocidental e do Japão como baluartes e vitrines do mundo livre. Além disso, a reconstrução desses países consistiu em importante fator para a decolagem comercial e produtiva dos Estados Unidos nos anos 1950-60⁴⁶. Assim que o maciço rearmamento interno e externo, e a reconstrução de Japão e da Europa (e fomento de seu processo de integração) proporcionaram novas demandas para a sustentação dos postos de emprego nos Estados Unidos. Angariaram-se mercados externos e impulsionou-se a modernização bélica nacional (ARRIGHI, 1996, p. 306).

Ainda, a NSC-68 se daria em um contexto de nova percepção securitária, em que os Estados Unidos engajar-se-iam na Organização do Tratado do Atlântico Norte (OTAN), que havia sido criada em 1949. A partir da “queda” da China, da explosão do artefato nuclear soviético e da invasão à Coreia do Sul, Truman autorizou o desenvolvimento da bomba de hidrogênio, mobilizou um maior contingente militar e logrou engajar a população naquilo que a OTAN propunha: que segurança nacional era, nesse contexto, sinônimo de segurança global (SELLERS et al, 1990, p. 370-371).

Assim que a guerra na península coreana viabilizou um crescente nível de investimento em tecnologia e sistemas avançados de combate. A necessidade de grandes forças militares permanentes em tempos de paz e o proporcional aumento os gastos em defesa levaram ao

⁴⁶ Esses anos foram considerados por alguns estudiosos a Idade de Ouro do Capitalismo (MCCORMICK, 1989)

desenvolvimento da primeira grande indústria de defesa na história dos Estados Unidos. Como um setor emergente, seus primeiros anos foram dinâmicos, com a entrada e saída de diversas empresas. As barreiras à entrada nesse mercado eram relativamente baixas no período, e a taxa de mudança tecnológica era alta. A ampliação dos gastos em defesa também permitiu que o setor figurasse como um dos líderes econômicos da nação nesse período, assim que entre 1952 e 1960 os gastos em defesa representaram entre 9,3 e 13,2% do PIB norte-americanos. A defesa finalmente superava a indústria automobilística, a indústria de aço e a produção petrolífera (WATTS, 2008, p. 15).

O tamanho da nova indústria de armas, sua importância crucial para determinadas regiões e as mudanças no processo de aquisições – não mais dependentes unicamente de uma conflagração envolvendo os Estados Unidos – implicou consequências generalizadas em todo país. Alterou-se a própria a gestão do governo nos assuntos de defesa e, conseqüentemente, sua relação com as empresas do setor. Criaram-se várias instituições importantes, como o Departamento de Estado, a *United States Air Force* (USAF) e o *Office of Defense Mobilization* (ODM) em substituição à agência semelhante de Roosevelt que fora extinta (WATTS, 2008, p. 16). Ainda, com a alteração da natureza das empresas – agora especializadas cada vez mais em defesa, exigiu-se um novo planejamento.

O *Defense Production Act*, criado em 1950 e renovado periodicamente, permitiu que o Departamento de Estado planejasse e controlasse potenciais surtos produtivos, e preparasse antecipadamente a produção em grande escala de navios, aviões e blindados. Permitia que o governo alocasse recursos críticos de acordo com as necessidades de defesa. Ainda, o *National Science Foundation Act*, também de 1950, viabilizou a fundação de inúmeras agências voltadas para o estímulo do desenvolvimento científico: como a *National Science Foundation*, a *National Aeronautic and Space Administration* (NASA), a *Advanced Research Projects Agency* (ARPA) e o *Defense Science Board*. Essas agências seriam responsáveis pela estratégia nacional estadunidense ancorada em grande medida na superioridade tecnológica (GASNLER, 2011, p. 12-15).

Desse modo, a participação estadunidense na Guerra da Coreia e a ampliação da produção viabilizada pelo Plano Marshall ensejaram nos Estados Unidos o nascimento de uma indústria especializada em defesa. Ela seria impulsionada pelas demandas do Departamento de Defesa e incorporava tecnologias de ponta – tais como a propulsão de caças, radares de micro-ondas, mísseis, computadores de controle de fogo e outros equipamentos exclusiva ou predominantemente militares ponta. Assim que muito do inventário militar à época foi

substituído e redesenhado⁴⁷. Os anos de 1950-1960 assistiram ao desenvolvimento pela primeira vez de uma força militar norte-americana em larga escala em tempos de paz, ao aumento dos contratos de aquisição e do investimento em pesquisa e desenvolvimento. Esses gastos levaram ao surgimento de um grande conjunto de empresas privadas e mistas nesse setor. Nesse ínterim, a média anual de crescimento do setor de defesa foi de 6,4% (GANSLER, 2011, p. 16; WATTS, 2008, p. 12-13)

Contudo, já no final desse período é possível vislumbrar alguns impactos duvidosos da BID na sociedade estadunidense, especialmente a partir da política monetarista adotada pelo *Federal Reserve*. A Guerra da Coreia, que num primeiro momento impulsionou a economia, a geração de empregos e o desenvolvimento tecnológico, passou a exigir do *Federal Reserve* uma política anti-inflacionária. Esta política baseava-se na desvalorização dos títulos governamentais e, em um movimento posterior, o congelamento de preços. Aliado a isso, a decisão de Truman de ampliação dos impostos para financiar a guerra fez com que a popularidade da campanha estadunidenses no exterior fosse reduzida⁴⁸. Assim que os efeitos monetários e fiscais da contenção ao comunismo já começavam a demonstrar-se prejudiciais nesse momento (ROCKOFF, 2012, p. 246).

Isso pode ser atribuído, em partes, à baixa sinergia entre o *Federal Reserve* e o governo nacional, que tinham soluções diferentes para a inflação. Quando a guerra começou, houve um surto inicial de aumento dos preços causado, em grande medida, pela ação de alguns empresários que aumentaram deliberadamente o preço de seus produtos, antecipando-se à inflação que possivelmente viria com a guerra. Isso foi chamado por Truman de “lucros extraordinários” e de “aproveitar-se da guerra” – o que resultou em taxações por parte do governo a tais práticas. Assim que, para o presidente e sua equipe, o congelamento dos preços – evitando tais atitudes prejudiciais – e a convivência com um grau moderado de inflação era a solução. Contudo, o *Federal Reserve*, mais conservador e influente nos rumos da política monetária no período, exigiu providências mais duras, que envolviam a retirada de moeda da economia e que determinaram a redução da própria qualidade de vida dos cidadãos – especialmente os mais pobres. Isso reduziu o apoio popular ao envio de soldados (ROCKOFF, 2012, p. 246-254).

⁴⁷ Dentre os novos sistemas, incluíam-se submarinos, grandes aviões de combate, caças de alto desempenho, mísseis balísticos, satélites e blindagens.

⁴⁸ Algo ilustrativo nesse sentido foi uma pesquisa empreendida nos Estados Unidos, ainda no final de 1950, quando apenas 34% da população consultado afirmou que a decisão dos Estados Unidos de intervir na Coreia tinha sido acertada (LARSON, 1996, p. 109).

Ainda, ao final da década de 1950, estabelecer-se-iam padrões duradouros que marcaram a indústria de defesa como um setor diferenciado e com exigências especiais. E muitas dessas características se aprofundariam nas décadas seguintes, modificando-se a própria estrutura de mercado vigente. É possível evidenciar pelo menos duas tendências no final da década de 1950 nesse sentido. (i) O aumento da concentração do setor já nesse período. Na Segunda Guerra Mundial, as 25 maiores empresas detinham cerca de 47% dos contratos em defesa. Ao passo que, no ano fiscal de 1959, as 25 maiores empresas detinham 82% dos contratos⁴⁹. (ii) As exigências de incorporação de novas tecnologias e capacidades de engenharia e administração dos sistemas mais complexos exigiu que as empresas dispusessem de maiores escalas para reduzir os custos de produção. Isso resultou em maiores barreiras à entrada e saídas das firmas nesse setor já nos anos 1960 (WATTS, 2008, p. 16-17).

3.4. Considerações Parciais

Nesse capítulo, procurou-se demonstrar como a BID estadunidense nasceu a partir da perspectiva de aproximação dos gastos em defesa com o desenvolvimento socioeconômico. Esse fenômeno foi possível graças ao desenvolvimento anterior do Capitalismo de Corporações estadunidense que permitiu o advento de grandes empresas automobilísticas, aeronáuticas e siderúrgicas que se voltariam ao esforço de guerra quando da Segunda Guerra Mundial. As grandes corporações promoveriam um sistema de acumulação próprio, baseado em novas capacidades organizacionais e de comunicação; maior escala produtiva; grandes possibilidades de alavancagem a partir do mercado de ações. Esse desenvolvimento anterior fora impactado pela crise de 1929.

Nesse contexto, O nascimento da BID foi obra, em grande medida, do Capitalismo Organizado, estabelecido nos Estados Unidos a partir das reformas empreendidas por Roosevelt e sua equipe. Essa reforma inclui a criação de uma série de novos órgãos e novas agências governamentais a fim de dialogar com os diferentes interesses e organizar a produção e a contratação sindicalizada do trabalho. A partir da recuperação de importantes cadeias produtivas e da salvaguarda do tecido social, Roosevelt pode voltar seus esforços ao estímulo da produção militar para retirar de vez os Estados Unidos da crise. Antes mesmo do engajamento estadunidense na Segunda Guerra Mundial, logrou aprovar um amplo projeto de

⁴⁹ Isso não é necessariamente algo ruim, e é até considerado normal que um setor novo na economia se desenvolva no sentido de concentrar a produção. Contudo, como se verá adiante, a concentração no setor de defesa aprofundar-se-á muito nos anos 1980 – e especialmente nos anos 1990.

modernização militar cujo símbolo fora o Exército de 1 milhão de homens. E, finalmente, com a eclosão da Guerra, deu consecução a seu Arsenal da Democracia, em que, a partir das agências do *New Deal*, converteu-se grande parte da produção industrial em armamentos e suprimentos para a guerra, proporcionando um aumento substancial na geração de emprego e renda nacional.

Também buscou-se delinear como, no contexto de advento da Guerra Fria, a NSC-68 e o Plano Marshall impediram o desmantelamento da produção bélica e permitiram o estabelecimento do setor como um segmento diferenciado na economia estadunidense. Nesse sentido, a Guerra da Coreia viabilizou um aumento sensível nos investimentos em defesa, especialmente em aquisição e Pesquisa e Desenvolvimento, essenciais para a inserção internacional do país. A NSC-68 e os programas de rearmamento nacional e dos aliados viabilizaram um notável período de expansão produtiva, cujos países em reconstrução constituíam importante mercado consumidor. Assim que se aliava ampliação sustentada das capacidades produtivas e tecnológicas, segurança nacional e aumentos dos níveis salariais. Assim que, no momento em que a BID nasceu e se estabeleceu como um setor diferenciado na economia norte-americana, os indicadores de desenvolvimento foram favoráveis.

No próximo capítulo, veremos como se deu a principal inflexão em termos de impacto da BID na sociedade estadunidense a partir da prolongada campanha do Vietnã até os estímulos de Reagan à indústria bélica. Esse processo implicou na inversão dos fins para os quais a BID fora criada: em vez de entregar emprego e renda, gerou empobrecimento e exportação de postos de trabalho. Em vez de fortalecer a capacidade de atuação do Estado e gerar e oportunidades de empreendimentos, gerou défices e endividamento público E, por fim, reduziu a possibilidade de participação da sociedade nos rumos e contornos da própria economia e das decisões estratégicas dos Estados Unidos.

4 DO VIETNÃ ÀS FUSÕES E AQUISIÇÕES: IMPACTOS DA BID ENTRE 1960 E 1990

4.1 Panorama: 30 Anos de Transformação da Indústria Bélica e de seu Impacto na Sociedade Estadunidense

Os anos entre 1960 e 1990, no que tange à indústria bélica, são marcados por dois ciclos aparentes: a Guerra do Vietnã e as políticas de fortalecimento da defesa de Reagan (conhecidas por *buildup*). Esses dois períodos representaram picos orçamentários, em que se ampliou de maneira exponencial os gastos do governo com defesa e segurança nacional, que foram seguidos por reduções abruptas orçamentárias. Mesmo com tais reduções, os gastos em defesa mantiveram-se em um nível relativamente elevado durante todo o período. O alto nível dos gastos militares subsistiu mesmo quando se forjou um consenso de que a dispendiosa Campanha do Vietnã havia sido prejudicial à economia, e o caos socioeconômico se dava, em grande medida, em função dos gastos com a BID. Alguns autores atribuem a perpetuação dos gastos em defesa nesse contexto ao “Triângulo de Ferro” que teria se estabelecido na sociedade. Essa estrutura implicava que burocratas, políticos e empresários beneficiários da ampliação dos contratos de defesa protegeriam seus programas, mesmo quando prejudiciais ao interesse público (WALTON e ROCKOFF, 2014 p. 498).

O período também vivenciou a maturação da indústria de defesa. Houve um processo gradual de concentração de mercado, em que se reduziu o número de firmas fornecedoras de sistemas bélicos, as quais passaram a especializar-se cada vez mais em produtos destinados a fins militares. Esse processo iniciou-se nos anos 1960, a partir das novas exigências de regulamentação no processo de aquisição do governo, cuja principal figura foi o secretário Robert S. McNamara (1961-1968). Sua reforma implicou uma série de critérios técnicos e organizacionais como pré-condição para a participação nos contratos de defesa, aos quais muitas empresas de pequeno e médio porte não lograram adaptar-se. Isso seria agravado, ao final dos anos 1980, pela nova reforma no processo aquisitivo (FOX, 2011, p. 35-40).

Esse processo de consolidação industrial intensificou-se, ainda, nos anos 1980, a partir da administração de Reagan. Seu projeto de competição militar com a União Soviética, que culminou naquilo que ficou conhecido por “Guerra nas Estrelas” a partir da *Strategic Defense Initiative* (SDI), privilegiou firmas com vantagens tecnológicas na produção de satélites, sensores, sistemas de inteligência, processamento de dados e comando e controle (ROBERTS, 2010, p. 250-253). O corte no orçamento de defesa em meados dos anos 1980 provocou uma onda de fusões e aquisições, a fim de impedir a falência de importantes fornecedores envolvidas

na corrida armamentista. Esse movimento de concentração de capital teve seu ápice nos anos 1990, com o incentivo econômico da administração de Bill Clinton. Desde os anos 1980, então, modificou-se a própria estrutura concorrencial da indústria de defesa, conformando-se um mercado oligopolístico. Consolidaram-se, assim, grandes e poucos fornecedores em cada setor, que passaram a gozar de notável controle de mercado (GANSLER, 2011, p. 34).

Paralelamente, ampliaram-se no período as demandas estadunidenses de sistemas mais avançados tecnologicamente e mais caros. As experiências da Guerra do Vietnã, e das lições dos Estados Unidos das Guerras Árabes-Israelenses, ampliaram as demandas em termos de armamentos de precisão, especialmente do tipo ar-superfície – que evitariam que alvos civis fossem alvejados – e de sistemas antirradiação, a fim de permitir que os Estados Unidos combatessem em regiões controladas por radares inimigos⁵⁰. A guerra do Vietnã também repercutiu internamente em importantes questões sociais e políticas que envolveram, inclusive, a recusa ao serviço militar e o desrespeito à hierarquia dentro do Exército. Isso corroborou com a ideia de redução das Forças Armadas e do contingente militar em batalha – o que diminuiria a escala das compras governamentais em materiais de consumo e em sistemas de armas (SCHUSTER, 2010, 349-350).

Esse é o panorama das relações entre a BID e sociedade estadunidense no período de 30 anos aqui analisado. Os gastos em defesa foram adquirindo caráter ambíguo em relação a sua funcionalidade para o desenvolvimento socioeconômico. Uma vez que ainda sustentavam a ampliação das capacidades militares e tecnológicas estadunidenses, ao passo que convidam com a redução da lucratividade das demais empresas e com a exportação de postos de trabalho. Assim que, gradualmente, os gastos em defesa passaram a se opor à nova experiência estadunidense de organização do capitalismo a partir da inserção da população em uma sociedade de consumo ampliado e de bem-estar.

O processo de deterioração do aqui chamado “Capitalismo Organizado II” é delineado a seguir. Na seção seguinte, busca-se expor, em linhas gerais, o impacto da Guerra do Vietnã nas relações entre a BID e a sociedade estadunidense. Esgotar todos os contornos desse

⁵⁰ Esse período vivenciou o declínio da tolerância da sociedade às baixas civis, especialmente após a Guerra do Vietnã, amplamente televisionada. Isso tornou-se um dos motores do crescimento da demanda por armamentos de precisão, o que levou ao desenvolvimento de uma nova família de sistemas de armas ar-terra cada vez mais precisos. As Unidades de Bombas Guiadas (GBU, do acrônimo em inglês) foram produzidas nos Estados Unidos nesse contexto. Os sistemas de orientação a laser acoplados a bombas convencionais durante a Guerra do Vietnã deram lugar a sistemas de orientação especificamente concebidos para incorporar o Sistema de Posicionamento Global (GPS, do acrônimo em inglês) que permitia que uma aeronave entregasse munições locais precisos. Nesse sentido também foram produzidos mísseis guiados como o AGM-65 Maverick, AGM-84 Harpoon, e AGM-114 Hellfire. Todos eles foram todos desenvolvidos durante os anos 1970 (SCHUSTER, 2010, 349-350).

processo exigiria, talvez, toda uma monografia. Contudo, espera-se extrair suas principais decorrências para os propósitos desse trabalho – ou seja, apreender os impactos da BID no desenvolvimento estadunidense até 1990. Por fim, busca-se analisar o desenvolvimento da indústria de defesa a partir dos anos 1980, com a retomada dos gastos militares na administração Reagan, no contexto de busca pela economicidade e interoperabilidade – propostos pelo *Goldwater Nichols Department of Defense Reorganization Act*, de 1986.

4.2 Capitalismo Organizado II: Do *Fair Deal* ao Colapso da Grande Sociedade

Os anos entre 1960-1990 foram marcados por intensas mudanças na sociedade estadunidense, muitas delas diretamente ligadas à indústria bélica e aos gastos governamentais com defesa nacional. A partir dos imponentes investimentos impulsionados pela corrida armamentista com União Soviética, a economia norte-americana passou por um surto de crescimento e ampliação do direcionamento estatal da economia que sofreu duro impacto na década de 1970. Assim que o período que se estende desde o final Segunda Guerra Mundial até o começo dos anos 1970 é conhecido pela literatura econômica estadunidense como a “era liberal”. O termo refere-se à ao predomínio da intervenção estatal em oposição ao pensamento conservador que prescrevia menor papel ao Estado na promoção do desenvolvimento socioeconômico. A ideologia conservadora retornaria, no entanto, a partir da crise da sociedade norte-americana com o colapso financeiro, econômico e moral ocasionado pela participação do país no Vietnã (SELLERS et al, 1990; WALTON e ROCKOFF, 2014).

Escolheu-se chamar esse período, que se estende desde a morte de Roosevelt até 1970 de “Capitalismo Organizado II”, como uma alusão à administração da economia capitalista estadunidense proporcionada pelo *New Deal*. Acredita-se que o papel ativo do Estado até a década de 1970 possa ser entendido como uma continuidade da expansão dos programas do governo federal desde os anos 1930, que visavam, em última análise, promover bem-estar social a partir, também, da instrumentalização dos gastos militares. Assim que o primeiro presidente dessa fase, Harry Truman (1945-1953), além de promover o fortalecimento econômico advindo da modernização militar – com o NSC-68 – também propôs nova legislação em matéria econômica. Seu conjunto de medidas foi chamada pelo Presidente de *Fair Deal*, e incluía propostas como a extinção da Lei Taft-Harley⁵¹, o aumento dos benefícios da Previdência

⁵¹ A Lei previa a regulação da atuação dos subsídios, e impunha uma série de restrições a sua atuação – e.g.: afetava a liberdade de greve dos trabalhadores sindicalizados (ESTADOS UNIDOS, 1947).

Social, a elevação de salários e subsídios federais para a habitação, dentre outras. Nem todas suas iniciativas foram aprovadas no Congresso. No entanto, a despeito do repique inflacionário provocado e pela Guerra da Coreia e da resposta conservadora do *Federal Reserve*, Truman logrou aliar desenvolvimento econômico ao investimento militar, não só no país, mas também no desenvolvimento de países aliados (WALTON e ROCKOFF, 2014, p. 494-495).

Já a filosofia de Dwight D. Eisenhower (1953-1961) era, em geral, de oposição a novas iniciativas econômicas. Um dos lemas de sua administração era “menos governo nos negócios”. Contudo, os programas sociais conquistados anteriormente tiveram de ser mantidos por sua administração e, alguns, até mesmo ampliados. Assim, os benefícios da Previdência Social foram estendidos a mais trabalhadores, o salário mínimo ampliou-se de USD 0,75/hora para USD 1,00/hora, e mais recursos foram desviados para a habitação (WALTON e ROCHOFF, 2014, p. 495). Em relação aos gastos em defesa, Eisenhower iniciou um movimento conservador, que visava limitar os gastos em armamentos convencionais e em pessoal; em oposição, impulsionar-se-ia o desenvolvimento de armas nucleares e seria expandida a capacidade de ataques aéreos, em oposição ao engajamento direto de tropas em conflitos locais (SELLERS et al, 1990, p. 378-379).

Durante a eleição presidencial de 1952, Eisenhower havia criticado o governo do presidente Harry Truman, tanto por sua “débil atuação” contra o comunismo, como por ter, segundo ele, arriscado a saúde econômica da nação devido aos elevados custos da intervenção na Coreia. Quando chega ao poder em 1953, o General Eisenhower buscou uma estratégia de contenção sem avanços na Coreia. Para ampliar a segurança estadunidense e evitar desequilíbrio orçamentário, optou por reforçar de maneira decisiva o potencial nuclear, a partir de uma nova diretriz de segurança nacional. Essa nova orientação fora discutida e implementada por seu Secretário de Defesa, Charles Wilson (ex-presidente da *General Motors*)⁵², que a batizou de *New Look* (ALMEIDA, 2013, p. 68; SELLERS et al, 1990, p. 379).

O documento síntese dessa nova abordagem foi a *National Security Council Report* 162/2 (NSC 162/2), rubricado por Eisenhower em 30 de outubro de 1953. Ele previa que a Guerra Fria se prolongaria por anos, o que exigiria maior economicidade dos recursos. Para tal, prescrevia a intensificação do uso de operações secretas e de guerra psicológica, a utilização de bases aliadas na Europa e na Ásia, e a prontidão para o uso de armas nucleares como primeira resposta a qualquer ação agressiva soviética, seja ela convencional ou nuclear. Nesse sentido,

⁵² Charles Wilson buscou implementar, a partir dessa nova abordagem aos gastos militares, os padrões racionais e corporativos ao Pentágono, no intuito de reorganizá-lo segundo modelos de eficiência e de redução de custos (ALMEIDA, 2013, p. 68).

sob a administração de Eisenhower, estimulou-se o desenvolvimento de sistemas estratégicos e mísseis de alcance espacial⁵³ (ALMEIDA, 2013, p. 68; ESTADOS UNIDOS, 1953; SEWELL, 2010, p. 218).

Assim, sob o manto da NSC-162/2, o arsenal dos Estados Unidos foi reforçado com armas nucleares táticas, que incluíam ogivas nucleares para peças de artilharia e mesmo carga nuclear de profundidade. Também os aliados europeus seriam equipados com armas atômicas táticas. A doutrina de ameaça nuclear seguia a ideia de “retaliação maciça” que tinha como um dos principais instrumentos a aviação estratégica norte-americana. Essa doutrina previa que a segurança dos Estados Unidos dependia, basicamente, de uma grande capacidade de retaliação instantânea em locais escolhidos pelos norte-americanos. Isso permitiria, segundo o Secretário de Estado John Foster Dulles, que, em vez de multiplicar os meios militares, os Estados Unidos poderiam selecioná-los. De modo que das 137 esquadrilhas da Força Aérea, 54 eram compostas por bombardeiros estratégicos. Na segunda metade de 1953, iniciou-se, ainda, a produção em série dos bombardeiros B-52. (IAKOVKEV, 1988, p. 147-149).

Essa nova perspectiva previa que a contenção à União Soviética devia-se ao desenvolvimento de sistemas tecnologicamente superiores, mas ainda previa a necessidade da articulação conjunta com exércitos europeus e de outras regiões. Assim que nesse período desenvolveram-se outras organizações securitárias, à semelhança da OTAN, como a Organização do Tratado do Sudeste da Ásia (SEATO, do acrônimo em inglês) e Organização do Tratado Central (CENTO, do acrônimo em inglês) (SELLERS et al, 377-380).

A despeito da implementação das diretrizes da nova NSC, o orçamento de defesa reduziu-se apenas marginalmente durante 1954 e 1958, e retornou a ascender no final do mandato de Dwight Eisenhower. Ainda, a URSS havia produzido a bomba termonuclear, reduzindo a distância em relação aos EUA. Sua frustração com a BID ficou clara quando, na noite de 17 de janeiro de 1961, Eisenhower apareceu diante das câmeras da televisão para proferir sua mensagem de despedida ao povo norte-americano. Dentre suas frases, Eisenhower afirmou que os EUA foram obrigados a criar uma indústria armamentista de proporções muito vastas, que ocupava grande parte dos cidadãos norte-americanos diretamente no estabelecimento da defesa nacional. Segundo ele, havia se estabelecido uma estrutura, que

⁵³ A partir do seu segundo Secretário de Defesa, Neil Hosler McElroy, Eisenhower preocupou-se com o desenvolvimento de novas tecnologias estratégicas, especialmente aquelas voltadas para a construção de mísseis de alcance espacial. Nesse sentido, em 1958, os Estados Unidos criaram dois pilares dessa nova postura: A *National Aeronautics and Space Administration* (NASA) e a *Advanced Research Projects Agency* (ARPA), que mais tarde seria renomeada *Defense Advanced Research Projects Agency* (DARPA) (ALMEIDA, 2013, p. 69).

nomeou Complexo Militar-Industrial (CMI), que teria alcançado toda a sociedade e em todas suas esferas – “econômica, política, e mesmo espiritual”. Eisenhower, retirava-se da presidência alertando a população para o “ganho infundado de influência” do CMI nas decisões políticas do Estado, e para a possibilidade de as próprias diretrizes político econômicas da nação tornarem-se cativas de uma elite específica, ligada à Base Industrial de Defesa (COOK, 1996, p. 7-8; MANTOVANI, 2006, p. 83; LEDBETTER, 2001).

A despeito dessas críticas, os primeiros anos da década de 1960 foram de notável otimismo nos Estados Unidos, e muitos falavam na realização do “Sonho Americano”. O novo presidente seria o jovem John F. Kennedy (1961-1962), que se autoproclamava o “tribuno de uma nova nação”, uma nação com suas possibilidades ampliadas. Kennedy propôs iniciativas federais ousadas em termos de combate à pobreza e discriminação racial. Sua gestão deu continuidade à ampliação dos programas de defesa e pesquisa e desenvolvimento espacial - favoravelmente recepcionados pelo Congresso. Contudo, muitos de seus programas sociais foram vetados. Ainda assim, Kennedy logrou ampliar a disponibilidade de crédito, promover programas de retreinamento a desempregados, ampliar a verba à habitação e os benefícios salariais e de Previdência Social (SELLERS et al, 1990, p. 396).

A economia reagiu favoravelmente a tais medidas. Entre 1960-1964, o PIB subiu quase 25% e a taxa anual de inflação permaneceu ínfima – cerca de 2%. Antes de seu assassinato, Kennedy estudou com seu Conselho de Assessores Econômicos, sob orientação de Walter Heller, a viabilidade de um corte nos impostos a fim de estimular ainda mais a economia. Isso seria colocado em prática somente pelo próximo presidente, uma vez que Kennedy fora assassinado em novembro de 1963 (SELLERS et al, 1990, p. 397; WALTON e ROCKOFF, 2014, p. 253). Seu sucessor, Lyndon B. Johnson (1963-1969) não só daria continuidade às políticas sociais em marcha como proporia uma verdadeira reforma da sociedade norte-americana, espelhando-se no *New Deal* de Roosevelt.

Os programas político econômicos de Johnson visavam estabelecer um novo pacto na sociedade estadunidense em prol do desenvolvimento nacional. Seu sucesso inicial deu-se em um contexto de emergência dos movimentos pelos direitos civis, de crescente conscientização da pobreza. Além da redução substancial de impostos⁵⁴, preconizada por Kennedy, o projeto de Johnson incluía uma série de medidas em prol dos negros e dos menos favorecidos, que ampliavam direitos sociais e políticos. Sua gestão, conhecida como “A Grande Sociedade”,

⁵⁴ Essa foi a mais importante peça de legislação fiscal desde a Segunda Guerra Mundial. Impostos de renda de pessoa física e jurídica foram amplamente reduzidos. Os cortes nos impostos variaram de 14 a 70% (ROCKOFF, 2012, p. 286).

logrou ainda aprovar um conjunto de novas leis que buscavam justiça social e econômica, e igualdade racial: como a *Elementary and Secondary Education Act*, o *Economic Opportunity Act*, o *Voting Rights Act*⁵⁵. Aprovou-se, ainda, duas políticas em prol do financiamento estatal da saúde pública, *Medicare* e *Medicaid*. (MARTIN, 2010, p. 145-146; SELLERS et al, 1990, p. 404)

Apesar desses sucessos, as dificuldades advindas da Campanha estadunidense no Vietnã engessariam, nessa época, o progresso econômico e a estabilidade social nos Estados Unidos. A Grande Sociedade ficaria sem dólares para dar consecução aos projetos iniciados. Mais do que isso, a sociedade estadunidense estaria à beira de um colapso.

4.3 A Luta Interminável no Vietnã e a Ascensão Conservadora

4.3.1 O Financiamento da Guerra: Reformas Tributárias e Inflação

A Guerra do Vietnã foi possivelmente um dos episódios mais controversas na história norte-americana. A prolongada participação dos Estados Unidos na Indochina desdobrou-se desde o envio de cerca de 17.000 “assessores”, em 1963, até o acentuado engajamento de tropas e recursos que se estenderia à assinatura dos Acordos de Paris, em 1973, e à posterior retirada total das tropas do país. Os dados demonstram que cerca de 58.000 norte-americanos morreram no Vietnã (ROCKOFF, 2012, p. 295). Nesse ínterim, os Estados Unidos vivenciaram intensas modificações econômicas, sociais e políticas que afetaram definitivamente a Base Industrial de Defesa e os gastos militares. Ainda, o custo da guerra em termos de vidas, e o custo econômico e político conduziram importantes modificações sociais, que abririam caminho para as políticas conservadoras e neoliberais do final do século XX. Esse processo pode ser entendido a partir das inúmeras reformas tributárias do período, e da subsequente diminuição da administração da economia pelo Estado.

O maior engajamento das Forças Armadas estadunidenses no Vietnã deu-se a partir do incidente do Golfo de Tonquim (uma operação de falsa bandeira), em agosto de 1964. Na ocasião, acusaram-se canhoneiras norte-vietnamitas de terem atacado navios estadunidenses. Três dias após o incidente, que muitos afirmam ter sido forjado, aprovou-se no Congresso a Resolução de Tonquim, que cancelava a escalada do envolvimento norte-americano. A

⁵⁵ Homens influentes como Martin Luther King Jr. e Henry Luce apoiaram amplamente a nova legislação proposta por Johnson.

aprovação do documento fez-se sem grandes esforços: a câmara sancionou-o por unanimidade; enquanto no Senado, apenas dois parlamentares se opuseram à resolução – os democratas Wayne Morse, do Oregon, e Ernest Gruening, do Alaska. A ampliação dos gastos em defesa e da produção nacional de sistemas bélicos parecia favorável a todos naquele contexto (ROCKOFF, 2012, p. 262; SELLERS et al, 1990, p. 407).

Vale lembrar que o Secretário de Defesa nesse momento era Robert McNamara, nomeado em janeiro de 1961 para reduzir e racionalizar os custos do Pentágono. McNamara, um dos arquitetos da Campanha do Vietnã, era conhecido por suas habilidades de gestão, tendo sido ex-presidente da *Ford Motors* e auxiliado na sua reestruturação após a Segunda Guerra Mundial. Inicialmente, McNamara promoveu cortes nos gastos do Pentágono, e empreendeu uma tentativa de racionalização dos processos de aquisição de armamentos – o que acabou afastando algumas pequenas e médias empresas do setor. Contudo, inevitavelmente, a Guerra no Vietnã traria a ampliação exponencial dos gastos em defesa. Isso ocorreria apenas seis meses após o corte histórico dos impostos nacionais promovido por Johnson. Assim que a Guerra do Vietnã implicaria, já nesse período, sensíveis desequilíbrios nas contas do governo (ROCKOFF, 2012, p. 262 e 287).

Assim que Robert McNamara⁵⁶ fez as previsões orçamentárias para defesa de 1967 subestimando deliberadamente os custos da guerra a fim de desencorajar o recuo dos projetos da Grande Sociedade de Johnson. Já nessa época, porém, os assessores econômicos do presidente recomendaram a ampliação deliberada de tributos, a fim de manter a capacidade do Estado de reformar a sociedade, ao mesmo tempo em que alimentava operações em um teatro muito distante do território nacional. Johnson, receoso de minar o apoio interno às suas políticas, encontrou uma saída momentânea: ampliar os impostos indiretos – sobre o consumo de serviços de transporte e de comunicação – que camuflariam a necessidade de a população financiar a guerra. Tal ajuste fiscal foi promovido pelo *Tax Adjustment Act of 1966* (ESTADOS UNIDOS, 1966; ROCKOFF, 2012, p. 287).

Contudo, essa ampliação marginal nos impostos não logrou resolver satisfatoriamente as necessidades de arrecadação estatal. Assim que a emissão de moeda para cobrir as crescentes despesas da campanha estadunidense no Vietnã provocou a elevação generalizada dos preços nos Estados Unidos, mesmo com políticas de controle postas em prática pelo *Federal Reserve* naquele ano (MELTZER, 2009, p. 499-512). Johnson convenceu-se, então, da necessidade de

⁵⁶ McNamara, em meio ao fracasso do Vietnã em 1967, enviaria uma nota para o presidente Johnson comunicando-o de seu afastamento da pasta da defesa, para tornar-se presidente do Banco Mundial.

ampliar os impostos. O presidente apresentou a proposta de uma sobretaxa nos impostos de renda individual e empresarial para o ano de 1968. O imposto seria estabelecido sob o termo “custo adicional” – a fim de sugerir-se um caráter provisório e complementar. O plano, aprovado em junho de 1968, previa um adicional de 10% nos impostos sobre os rendimentos pessoais e corporativos – representando o maior aumento de imposto em uma única vez desde a Segunda Guerra Mundial⁵⁷, e certamente um montante superior aos três aumentos em tributação realizados por ocasião da Guerra da Coreia (BANK et al, 2008, p. 136).

Mesmo constituindo-se em significativa ampliação da tributação da renda nacional, o imposto adicional, previsto para terminar em meados de 1969, não se fez suficiente para sustentar os gastos do governo. Houve, assim, uma “maré inflacionária” ao final do governo Johnson, que, tendo sua imagem abalada doméstica e internacionalmente, decidiu-se por não concorrer à reeleição em 1968. Este ano fora marcado, para além dos picos inflacionários e dilemas em torno do financiamento da guerra, por uma série de acontecimentos que agravaram as tensões na sociedade norte-americana⁵⁸. Em solo vietnamita, nesse ano, o país contava com cerca de 500.000 soldados engajados, o que ampliava os gastos em custeio e manutenção das tropas. Ainda, os bombardeios aéreos se acirraram, de modo que, por volta de 1968, os Estados Unidos haviam despejado sobre o Vietnã maior tonelagem de bombas do que as lançadas sobre Europa e Ásia na Segunda Guerra Mundial. Naquele mesmo ano, a Ofensiva do Tet representou um pesado golpe sobre as expectativas norte-americanas de vitória militar (SELLERS et al, 1990, p. 407).

As operações, amplamente televisionadas nos Estados Unidos, ampliavam o descontentamento da população. O uso de napalm e bombas de fragmentação; bem como as enormes baixas civis e militares, e a destruição química de culturas e florestas horrorizavam os cidadãos norte-americanos. Dava-se ensejo a movimentos sociais em oposição à guerra e, em especial, ao alistamento obrigatório vigente nos Estados Unidos – oportunidade aproveitada por Nixon, que se vale do fim conscrição como campanha eleitoral. Assim que, ao se aproximarem as eleições, a espetacular prosperidade do começo dos anos 1960 havia se transformado em repentina alta dos preços, declínio do crescimento econômico e convulsão social. Em meio aos protestos, que passaram a ser duramente reprimidos, Robert Kennedy, um carismático senador

⁵⁷ Contudo, a Segunda Guerra Mundial pode não se constituir em um bom exemplo a título comparatório. Isso pois naquela ocasião, a inflação estava muito acima do período aqui abordado, portanto, grande parte do volume tributado era fruto do imposto inflacionado.

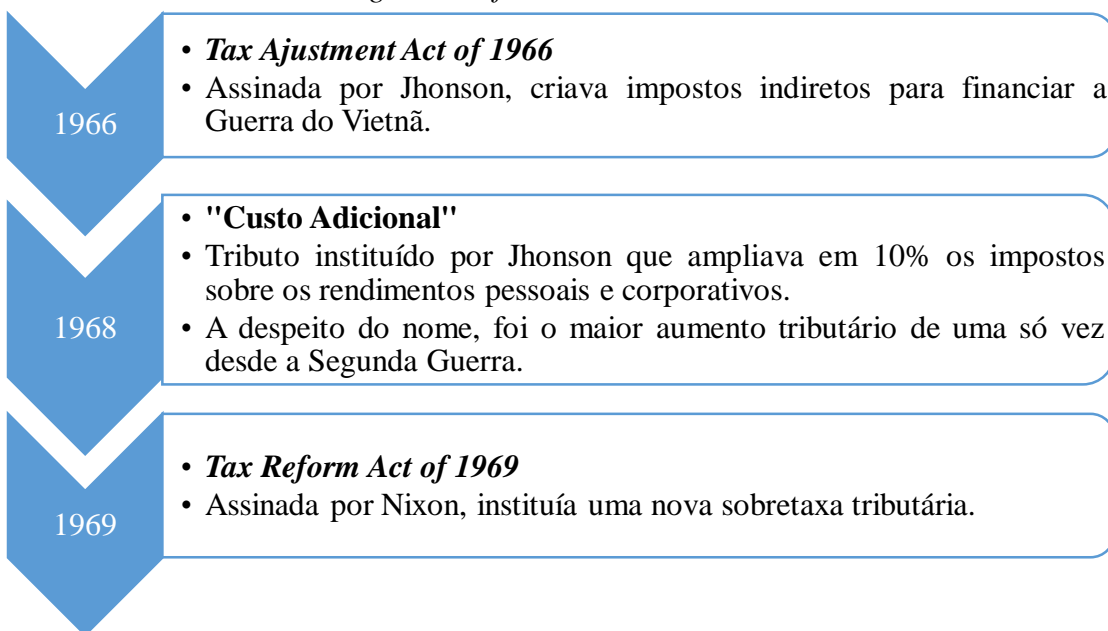
⁵⁸ Neste mesmo ano, destacou-se o movimento Hippie e a Convenção de Chicago, denotando-se a confrontação entre sociedade e governo.

de Nova Iorque, declaradamente “pacifista” e com intenções de tornar-se presidente, é assassinado – acirrando-se as tensões sociais. Assim que Richard Nixon, vence as eleições⁵⁹, em um contexto de boicote generalizado às urnas, recebendo apenas 43% do total dos votos válidos – o menor índice desde a eleição de Wilson (SELLERS et al, 1990, p. 423).

Nixon (1969-1974), recém empossado, estende em março de 1969 a sobretaxa tributária, e, em 30 de dezembro, assina a *Tax Reform Act of 1969*. Em meio ao acirramento da repressão, a partir de leis que permitiam a detenção preventiva e revista dos cidadãos, a instalação de escutas telefônicas daqueles considerados ameaças à segurança nacional, Nixon põe fim à Grande Sociedade. Anuncia, em sua substituição, o “Novo Federalismo”. Essa política previa soluções locais para os problemas sociais. A partir da Lei de Divisão das Receitas, sancionada pelo Congresso em 1972, Nixon previu repasses de recursos durante cinco anos aos governos municipais e, a partir daí, reduziu drasticamente os programas sociais federais.

Um ano após, Nixon assinou os Acordos de Paz de Paris e comprometeu-se com a retirada total das tropas estadunidenses no Vietnã. Quando Gerald Ford assumiu como 38º presidente dos Estados Unidos, em agosto de 1974, o país encontrava-se na sua pior recessão em quatro décadas. Era o fim do Sonho Americano (ROCKOFF, 2012, p. 289; SELLERS et al, 1990, p. 426-433).

Figura 2 Reformas Tributárias 1966-1969



⁵⁹ Sobrepujando o candidato apoiado por Johnson – Hubert Humphrey.

Há de se ponderar algo, no entanto. A inflação média entre 1962-1980 foi de 5,11% ao ano – o que não constitui tamanha maré inflacionária como descrita pelos economistas estadunidenses⁶⁰ (ROCKOFF, 2012, p. 284). Contudo, levando-se em consideração que o emprego e PIB reduziam-se, ao passo que se ampliava a carga tributária a fim de sustentar-se uma guerra claramente impopular, entende-se a convulsão social⁶¹. Por isso dedicou-se, aqui, à descrição das reformas tributárias do período – essenciais para se entender, ainda, o fim da intervenção estatal na economia. Elas são destacadas na imagem acima. Com as verbas destinadas à da guerra, e a redução dos projetos sociais, superava-se uma das bases do Capitalismo Organizado: a administração da economia pelo Estado em prol do desenvolvimento socioeconômico no sentido de ampliação das possibilidades individuais. Assim que os gastos em defesa cada vez mais se opunham à promoção de bem-estar social.

Como veremos a seguir, o caos econômico, social e financeiro levaria o governo Nixon, ainda, a romper com dois compromissos do Estado norte-americano. O primeiro acordo rompido havia sido firmado entre os Estados Unidos e o Mundo: abandonou-se as diretrizes monetário cambiais estabelecidas em *Bretton Woods*. O segundo acordo dava-se entre Estado e Sociedade: punha-se fim à conscrição, enfraquecendo-se uma das instituições sociais mais importantes na estabilidade nacional, o Exército.

4.3.2 Abandono de Dois Contratos: o Fim de *Bretton Woods* e de um Exército Permanente

O problema do Balanço de Pagamentos dos Estados Unidos tornou-se agudo no final dos anos 1960. Em parte, isso foi resultado das políticas fiscais e monetárias da época, e dos enormes gastos do governo com a Guerra. A Guerra do Vietnã contribuiu, também, para deterioração do saldo comercial uma vez que, dada a distância geográfica entre Estados Unidos e a Indochina, uma série de suprimentos foram adquiridos no exterior. Estes também se tornaram mais baratos, a partir de uma série de desvalorizações da moeda empreendidas por

⁶⁰ Reconhece-se, contudo, que alguns setores, especialmente aqueles que afetavam diretamente as populações mais pobres sofreram sensíveis altas. Por exemplo, em 1973, o índice dos preços sobre alimentos chegou a 14,5%, o que foi enfrentado com o congelamento dos preços. Contudo, o congelamento levou à escassez de carne, uma vez que produtores retiraram o produto de circulação para aguardar o retorno da ascensão dos preços. Isso certamente prejudicava a qualidade de vida das populações mais carentes (WALTON e ROCKOFF, 2012, p. 525).

⁶¹ Além disso, antes da Guerra do Vietnã, a inflação tinha sido resultado nos Estados Unidos de grandes guerras: a Guerra de 1812, a Guerra Civil, e as duas guerras mundiais. As guerras locais e reduzidas, como Guerra do México, a Guerra Hispano-Americana, a Guerra com as Filipinas e a Guerra da Coreia não haviam produzido grande inflação (ROCKOFF, 2012, p. 284). Assim que a Guerra do Vietnã foi uma guerra local, reduzida geograficamente, mas que envolveu toda economia estadunidense de modo a ter seus efeitos assemelhados ao de uma guerra de grandes proporções.

outros países na época – prefigurando o colapso das regras de *Bretton Woods*⁶² (ROCKOFF, 2012, p. 296). Além disso, a partir de 1968, a aceleração da inflação, que se propagou para outras economias, ampliou a desconfiança internacional em relação à capacidade do dólar de se manter como moeda estável. Isso provocou uma verdadeira corrida por ouro. Detentores privados e bancos centrais estrangeiros passaram a buscar junto aos Estados Unidos a conversibilidade de suas reservas. Isso reduziu sensivelmente a reserva de ouro no país, que caiu de USD 22,9 bilhões em 1957, para USD 11,1 bilhões em 1970 (ROCKOFF, 2012, p. 298; WALTON e ROCKOFF, 2014, p. 524).

Assim que, em agosto de 1971, Nixon apresentou sua “Nova Política Econômica”, que se constituía em um plano econômico-financeiro composto por quatro etapas. O primeiro passo constitui-se em “fechar a janela do ouro”: os Estados Unidos não converteriam, momentaneamente, em ouro os dólares detidos por bancos estrangeiros. Em segundo lugar, Nixon impôs uma alíquota temporária sobre as mercadorias importadas, a fim de restabelecer o equilíbrio na balança comercial. Além disso, implementou-se o congelamento temporário de preços e salários, para desaquecer o índice inflacionário. Por fim, anunciou-se o aumento de impostos e o corte nos gastos públicos, para sanar as contas do governo. A despeito do anúncio oficial, o sistema de taxas de câmbio fixas, preeminente desde a Segunda Guerra Mundial, nunca mais seria revivido, e a conversibilidade de ouro em dólar seria abandonada definitivamente. O dólar não era mais “tão bom quanto ouro”, mas deveria ser aceito como tal. Em dezembro desse mesmo ano, foi firmado o chamado *Acordo Smithsonian*. Por fim, a desvalorização do dólar fez-se possível, bem como o abandono do padrão “dólar-ouro” (SERRANO, 2002; WALTON e ROCKOFF, 2014, p. 524-525).

Como concluiu Schwartz (1987, p. 350), *Bretton Woods*, que havia sido estabelecido com o sucesso das armas estadunidenses na Segunda Guerra Mundial, foi desfeito, pelo menos em parte, pelo desastre das armas estadunidenses no Vietnã. Contudo, logrou Nixon estabelecer um novo pacto internacional a respeito do sistema monetário. Agora a base do câmbio mundial seria vinculada apenas ao próprio poderio econômico estadunidense.

Desfez-se, no país, contudo, nesse momento, o consenso de que o investimento em defesa possibilitaria a ampliação do emprego paralelamente à estabilidade e pujança econômica, tal como fora na Segunda Guerra Mundial. Nesse ínterim, atendendo aos anseios pela redução do orçamento de defesa e às reivindicações populares para acabar-se com a guerra, Nixon

⁶² Na Conferência de Bretton Woods, em 1944, dentre outras coisas decidiu-se que o mundo adotaria o sistema de taxas de câmbios fixas, e que todas moedas seriam fixadas tendo como parâmetro o dólar (WALTON e ROCKOFF, 2014, p. 524).

estabeleceu uma Comissão para tratar da possibilidade de abolir o recrutamento obrigatório no Exército dos EUA. Tal estrutura, conhecida por Comissão Gates, incluiu uma série de economistas conservadores, como Milton Friedman, Alan Greenspan e Walter Y. Oi, que desenvolveram uma série de estudos recomendando uma força somente de voluntários. De modo que, em janeiro de 1973, seguindo suas diretrizes e recomendações, o Secretário de Defesa Melvin Laird anunciou o fim do alistamento (ROCKOFF, 2012, 302-303).

A recusa ao serviço militar pela sociedade civil, e o desrespeito às hierarquias por muitos militares no Vietnã, representavam a própria desestruturação ideológica da disciplina social e a destruição moral da capacidade de lutar do mais bem equipado Exército do mundo (RIBEIRO, 2013). Um Exército totalmente de voluntários trouxe sérias consequências para os Estados Unidos. O descaso da sociedade com a guerra implica na baixa capacidade de responsabilização das decisões do governo pelos custos do engajamento militar⁶³. Ainda, distorce-se a capacidade decisória sobre quando ir à guerra e quanto tempo ela durará. Por fim, possibilita-se a redução do contingente militar, reduzindo-se a importância social da Instituição Exército para a coesão nacional, e dificultando-se a produção em massa dos sistemas de armamento. Todas essas decorrências reduzem drasticamente o controle social em relação à funcionalidade dos gastos militares para a sustentabilidade do projeto nacional.

4.3.3 Uma Divisão de Trabalho para a Segurança Internacional: A Doutrina Nixon

Diante dos desafios impostos pela Guerra do Vietnã, Nixon, assim que entra na Casa Branca, adotou uma nova postura internacional. Sua abordagem previa reduzir os gastos militares americanos e conter a inflação, recuperar a competitividade das empresas nacionais e evitar que a retirada do Vietnã levasse o declínio dos EUA ou da OTAN. Sua estratégia, conhecida por Doutrina Nixon, também conhecida por Doutrina Guam, previa que os Estados Unidos iriam auxiliar econômica e militarmente aliados ameaçados pela União Soviética, mas não fariam mais a guerra por eles. Ou seja, os seus aliados deveriam desenvolver capacidades próprias. Isso representou uma grande mudança em termos de política externa: os Estados Unidos prometiam perseguir um mundo multipolar nucleado regionalmente. Não somente instituições securitárias regionais apoiariam os EUA na promoção da segurança internacional, mas países locais tornar-se-iam sujeitos da política internacional (IAKOVLEV, 1988, p. 238)

⁶³ Custos não somente monetários, mensuráveis em moeda, mas o custo moral, o custo em vidas, o custo em termos da sustentabilidade do projeto nacional e do desenvolvimento socioeconômico do país. A guerra não pode ser um assunto de gabinete – ela é uma decisão da nação.

Assim, mais que perseguir a redução dos gastos militares, a Doutrina Nixon estimulou a industrialização dos países da semiperiferia. Isso também serviria aos propósitos de tentar elevar seu padrão de consumo, criando também mercados para recuperar a competitividade das empresas americanas, retomando exportações e fazendo frente ao déficit cambial. Ainda, para evitar que a URSS pudesse tirar proveito da retirada estadunidense do Vietnã, Nixon e seu assessor Kissinger buscaram normalizar as relações com a China. Assim, na Europa, os Estados Unidos contariam com a maior participação dos membros da OTAN na estabilização regional. No resto do mundo, Nixon contava com os chamados “Estados Pino”, dos quais mais tarde falaria Brzezinski (1986, p. 237), que se encarregariam da segurança nas regiões⁶⁴. Todos teriam de desenvolver capacidades de dissuasão convencional própria.

Ainda, ao final do governo Nixon, seu secretário de Defesa James Schlesinger enunciou uma nova doutrina de guerra nuclear, com uso limitado de artefatos e ogivas de baixos rendimentos: as armas nucleares táticas e de batalha (SAGAN, 1989, p. 42-44). A “Doutrina Schlesinger” como acabou sendo reconhecida pela literatura dispunha sobre as Operações Nucleares dos EUA e da OTAN. Contudo, no contexto da Doutrina Nixon, pode ser interpretada como um estímulo à proliferação nuclear controlada dos países aliados.

Há de se admitir: mesmo com o erro de Nixon em abolir o alistamento obrigatório, e com todos os problemas decorrentes dos gastos militares no Vietnã para o Balanço de Pagamentos estadunidense, o estabelecimento de um novo sistema de rateio de custos para a segurança internacional foi uma solução inovadora. Sua proposta ainda possibilitava a ascensão de “policiais regionais”⁶⁵ tal como previa Roosevelt quando do final da Segunda Guerra Mundial. Os Estados Unidos, então, lançavam a possibilidade de dividir o ônus do Arsenal da Democracia com potências regionais, e, ainda, estabeleciam a *détente* com a União Soviética, a fim de evitar maiores efeitos colaterais da conflagração do Vietnã. O próprio acordo ABM (*Anti Ballistic Missile*, de 1972) de Moscou integrava essa a abordagem de Nixon.

Ainda nos anos 1970, ascenderiam no país posições conservadoras que, por um lado, acentuariam a retração do papel do Estado na promoção de bem-estar social, mas ampliariam os gastos com defesa. Por outro lado, negar-se-ia a política multilateral de Nixon, e se desenvolveria uma nova postura para a política externa e de segurança que prescindiria, de certo

⁶⁴ Irã no Oriente Médio, África do Sul na África negra e Brasil na América do Sul.

⁶⁵ A ideia dos Quatro Policiais nasceu da concepção regionalista de Roosevelt acerca do ordenamento mundial que deveria emergir após a Segunda Guerra. Nela, as grandes potências deveriam repartir seus deveres com a manutenção da segurança em cada região, evitando assim que os EUA ficassem obrigados a assumir compromissos militares por todo mundo (GARCIA, 2011, p. 159-160).

modo, dos aliados regionais e asseguraria a preeminência estadunidense apenas pela vantagem qualitativa dos sistemas.

4.4 Ascensão Conservadora e a Base Industrial de Defesa

4.4.1 Ronald Reagan e os Gastos em Defesa

Quando a atuação dos Estados Unidos no Vietnã sessou oficialmente, em 1973, o orçamento do Pentágono declinou consideravelmente. Os gastos reduziram-se muito no governo de Gerald Ford (1974-1977) e mantiveram-se baixos na administração de Jimmy Carter (1977-1981). Ao final do governo Carter, os gastos estadunidenses em defesa estavam no seu nível mais baixo desde 1951 – quando a Base Industrial de Defesa do país tinha proporções muito inferiores. Os orçamentos diminutos justificavam-se uma vez que o país não estava mais envolvido em grandes conflitos, e havia se estabelecido uma *détente* com a União Soviética. Nesse contexto, foram lançados diversos relatórios da *Commitee on The Present Danger*⁶⁶ (CPD), um *think tank* formado em 1950 para promover os altos gastos em defesa a fim de combater-se o comunismo (HARTUNG, 2011, p. 133).

A Comissão argumentava que os Estados Unidos estavam perdendo a preeminência militar para a União Soviética – o que contradizia as perspectivas do governo. Dotado dos levantamentos da CPD, Ronald Reagan (1981-1989) utilizou-se como campanha eleitoral a acusação de que o governo estava sendo permissivo com o avanço soviético. Ao chegar ao poder, Reagan e seu Secretário de Defesa, Caspar Weisenberger, promoveram uma das maiores políticas de estímulo à produção bélica já vistas. Reagan deu novo fôlego às firmas fornecedoras de sistemas de armamentos para o Departamento de Defesa ao injetar grande volume de dinheiro no setor, triplicando-se os gastos em defesa ao final de seu governo. O volume foi superior aos gastos no Vietnã (SCHNEIDER e MERLE, 2004). O montante de recursos desviado para a defesa, especialmente em aquisição e em Pesquisa e Desenvolvimento⁶⁷, e sua política de fomento às grandes empresas retiraram a BID da crise econômica que assolava o país.

⁶⁶ Diversas figuras que integraram o governo dos Estados Unidos desde a Segunda Guerra Mundial eram partícipes dessa organização, como, Eugene Rostow, James Schlesinger, George Shultz, Robert Reagan e George Bush

⁶⁷ Seus gastos concentravam-se na aquisição de sistemas e no desenvolvimento de armamentos no que tange à “Guerra no Espaço”. Em relação aos gastos em pessoal, Reagan promoveu o corte de salários, a redução dos fundos para as tropas, e a redução dos gastos em treinamento (SCHNEIDER e MERLE, 2004).

A ascensão de Reagan ao poder representou a institucionalização de importantes mudanças sociais nos Estados Unidos após a Guerra do Vietnã, a partir da ascensão da ofensiva conservadora. A crise econômico social proporcionou uma completa remodelagem do Parlamento norte-americano, a partir do crescimento da direita em no final dos anos 1970. Esse fenômeno viabilizaria a fácil aprovação nas duas Casas Legislativas do programa de rearmamento militar dos Estados Unidos. Nesse contexto, Reagan reabriu a corrida armamentista com a União Soviética, enterrando-se de vez a *deténte*. Adotava-se nos Estados Unidos uma nova postura estratégica, que previa a desestabilização econômica do Bloco Comunista, a atuação das tropas estadunidenses em conflitos de baixa intensidade e teatros limitados para combater à ascensão do comunismo, a possibilidade de emprego de armas nucleares táticas inclusive contra países que não dispunham de armamento nuclear. Inaugurava-se a Nova Guerra Fria, que teria como um dos seus maiores símbolos a *Strategic Defense Initiative* (SDI)⁶⁸, mais conhecida como Guerra nas Estrelas (VISENTINI, 1992, p. 20).

Internamente, Reagan implementaria uma nova política econômica, conhecida por *Reaganomics*, mais conservadora que seus antecessores, que, inicialmente, implementou uma política monetarista recessiva para conter a inflação, que chegara no ápice no governo Carter. Ao mesmo tempo, visou-se dismantelar, de vez, a tentativa de implementação de um Estado de bem-estar social nos Estados Unidos, a partir do corte de algumas políticas sociais, e do enfraquecimento de sindicatos. Sua política econômica visava reduzir os impostos⁶⁹ – especialmente das maiores rendas, a fim de estimular o investimento das grandes corporações de defesa –, ampliar significativamente o orçamento de defesa, e equilibrar os gastos do governo. Tudo isso ao mesmo tempo (SELLERS et al, 1990, p. 445).

E de certa maneira, Reagan o fez; recorrendo, contudo, a grandes empréstimos estrangeiros – notadamente japoneses. Assim que, no início do governo, em 1981, a dívida era de 32,5% do PIB. No fim do segundo mandato, no ano de 1989, havia aumentado para mais de 53%. Assim que o “milagre econômico” do governo Reagan foi baseado, em grande medida,

⁶⁸A SDI partia da ideia de, a partir de estações espaciais e bases, identificar, rastrear, interceptar e destruir mísseis balísticos ou suas ogivas em voo (ainda no espaço). Essa proposta idealizava a criação de criar um escudo antimísseis que inutilize as armas nucleares soviéticas, tornando os Estados Unidos invulneráveis. Reagan previa, para isso, três tipos de mecanismos. (1) Mecanismos de destruição de mísseis, que poderiam ser lançados de bases terrestres, satélites munidos com laser, partículas de raios, ou canhões eletromagnéticos, mas que não devem valer-se de ogivas nucleares. (2) Vigilância e Rastreamento, a partir de emissores baseados em terra, ar e naves espaciais e de receptores dispostos de radares e meios óticos. (3) Comando e Controle de Comunicações, a partir de sistemas de processamento capazes de operar um fluxo muito intenso de informações em curto tempo (MATTOS, 1986).

⁶⁹ De fato, a administração Reagan vivenciou a maior redução fiscal da história dos Estados Unidos até então. Contudo, focou-se nas mais altas rendas, que, estima-se, tiveram redução tributária na ordem de 25% por um período de três anos (SELLERS et al, 1990, p. 446).

na prorrogação de muitos problemas. Ele não atingiu toda a economia, e focou-se especialmente na Base Industrial de Defesa – configurando-se a política de elevação dos gastos militares uma prática *a despeito* da promoção de renda. Ainda, provocou a queda de muitos empregos mais qualificados (e.g.: reduziu-se 13% do emprego industrial), uma vez que sua desregulamentação implicou a saída de importantes empresas do país na busca de mão-de-obra mais barata. Isso barateou novamente a mão-de-obra estadunidense, que teve o salário real significativamente reduzido. Por fim, causou grave endividamento da economia norte-americana, transformando os Estados Unidos, em poucos anos, de credores a devedores internacionais – cujo futuro estaria amplamente hipotecado (GILPIN 2002, p. 378-382; SELLERS et al, 1990, p. 445-446).

Nem todos os programas sociais, contudo, foram reduzidos. Muitas das medidas que previam cortes nos programas sociais existentes não foram aprovadas no Congresso. Por exemplo, o *Medicare* e os fundos para a Seguridade Social não se reduziram. A maior diminuição dos gastos do governo se deu por cortes no investimento em Recursos Físicos (que incluem o setor energético e de transporte, o investimento no desenvolvimento das regiões e nos recursos naturais, e os gastos no comércio e crédito imobiliário). Assim que no total, as despesas do governo federal, ao invés de diminuir, aumentaram como proporção do PIB. E, em 1985, o déficit governamental atingiu 5,1% do PIB norte-americano, um recorde em tempos de paz, e manteve-se elevado na década seguinte. Isso se deve especialmente ao enorme programa de recuperação da produção militar estadunidense, conhecida por *Reagan's Buildup* (WALTON e ROCKOFF, 2014, p. 523).

Com o fim da Guerra do Vietnã, muitas empresas de defesa que haviam se endividado para atender às demandas da guerra, acabaram enfrentando uma situação financeira desconfortável com a redução do orçamento do Pentágono, e tenderam abandonar o ramo. Outras, permaneceram na BID, mas estavam ameaçadas com a demanda extremamente reduzida, ainda, pelo fim da conscrição. Assim que Reagan deu novo alento ao setor, buscando recuperar a economia a partir do lado da oferta⁷⁰, ou seja, das melhores possibilidades de inversão do capital das empresas (WATTS, 2008, p. 23-24).

⁷⁰ Suas políticas eram fortemente voltadas para o combate da crise via medidas “*supply-side*”. Essas práticas enxergavam os problemas da economia como resultantes das questões da oferta (em vez da demanda). Sua ideia baseia-se nos impactos causados pela diminuição da carga tributária nas variáveis macroeconômicas e seu principal expoente é Arthur Laffer – que estabeleceu um modelo que explicava com a redução de impostos na verdade ampliavam a receita do Estado, uma vez que isso estimularia o aumento da produção.

4.4.2 Concentração Industrial e *Goldwater-Nichols Act*: Transformações Permanentes na BID Estadunidense

O programa de Reagan para com a indústria de defesa constituiu-se na busca de fortalecimento do setor pela aplicação de grande volume de recursos no Departamento de Defesa. Há analistas que afirmam que não houve, contudo, um planejamento estratégico de longo ou médio prazo a fim de controlar a produção de sistemas de defesa que melhor atendessem ao desenvolvimento socioeconômico do país, ou mesmo às necessidades securitárias do país. No entanto, o programa de desenvolvimento do Sistema Antimísseis Balísticos, que visava tornar os Estados Unidos imunes às ogivas nucleares soviéticas, e o pesado investimento em Pesquisa e Desenvolvimento certamente desenvolveram importantes tecnologias de ponta no país. De modo que muitos dos sistemas utilizados hoje pelos Estados Unidos foram desenvolvidos nessa época. Ademais, se o programa realmente se destinava a enfraquecer economicamente à URSS, o que de fato ocorreu, faz-se forçoso admitir seu sucesso (SCHNEIDER e MERLE, 2004).

Com ênfase na área militar, Reagan privilegiou aquelas firmas que detinham a maior parte de suas operações no setor de defesa, especialmente as grandes empresas. Desta forma, o *buildup* de Reagan estimulou ainda mais a especialização da indústria de defesa que já estava em curso. Alguns analistas entendem que isso ampliou o distanciamento entre políticas de desenvolvimento socioeconômico e políticas de promoção da BID, uma vez que tais empresas já não se preocupavam mais com os rumos da economia como um todo, e pensavam apenas em seu balanço monetário (GANSLER, 2011). Contudo, algum nível de especialização pode ser funcional ao desenvolvimento de sistemas avançados.

A política de Reagan de a ampliação dos gastos ficou famosa também pela série de escândalos de fraudes, abusos e corrupção nos contratos de aquisição de sistemas militares na década de 1980, amplamente divulgados na imprensa. Talvez o caso mais famoso envolveu contratos da *Lockheed* que incluíam assentos de USD 600,00 e cafeteiras de USD 7.662,00. Além desse caso esdrúxulo, houve inúmeros outros envolvendo fraudes na contabilidade dos fornecedores e aquisições irregulares envolvendo peças de reposição e até mesmo itens comerciais. Em resposta, o Congresso criou a *Blue Ribbin Commission on Defense Management*, posteriormente conhecida por *Packard Commission*, órgão que passou a investigar possíveis desvios nos processos aquisitivos do Departamento de Defesa dos Estados Unidos. Essa comissão fez uma série de recomendações sobre mudanças estruturais

necessárias, que passaram a vigorar a partir do *Goldwater-Nichols Act* de 1986 (GASNLER, 2011, p. 29-30; HARTUNG, 2011, p. 136).

Grande parte das recomendações iam no sentido de dar maior economicidade ao processo de aquisição, o que passava, na percepção da Comissão, pela maior integração das Forças Armadas estadunidenses. Incluía-se recomendações em relação à reestruturação da cadeia de comando e controle, e a integração dos sistemas de comunicação a fim de facilitar a operação conjunta das diversas Forças e o uso combinado dos sistemas de defesa. Primava-se pela normalização dos sistemas, sua interoperabilidade, e pelo processo conjunto de aquisição, especialmente a partir do estabelecimento do *Joint Requirements Oversight Council* (JROC). O objetivo era de garantir que todos os requisitos no processo de aquisição considerassem a guerra combinada. Isso dava-se, em grande medida, em função das novas doutrinas operacionais desenvolvidas pelos Estados Unidos com o *Air-Land Battle* (ALB).

O ALB representou uma nova perspectiva sobre a doutrina estadunidense na Guerra Fria. Baseava-se na primazia tecnológica de seus sistemas de precisão, e previa o amplo uso de operações conjuntas, especialmente a partir da utilização da aviação para ataques em profundidade na retaguarda inimiga. Desenvolvida a partir das experiências estadunidenses na Guerra do Vietnã⁷¹, especialmente em relação ao uso da munição guiada de precisão, e das lições a respeito das Guerras Árabe-Israelenses, no que tange às operações conjuntas e ataques em profundidade, o ALB preconizou a integração dos sistemas de defesa e a utilização de armamentos mais avançados tecnologicamente. Essa nova abordagem doutrinária também dizia respeito à alteração na política externa e de segurança dos Estados Unidos, que começou ainda nos anos 1970. Em uma clara negação à Doutrina Nixon, desenvolveu-se a perspectiva de que apenas as vantagens qualitativas dos sistemas norte-americanos poderiam dar conta da Guerra Fria – prescindindo-se de grandes forças convencionais e até mesmo de aliados regionais e inter-regionais⁷² (ESTADOS UNIDOS, 1986; TOFFLER & TOFFLER, 1994, p. 70; WATTS, 2011, p. 19).

⁷¹ Especialmente dois episódios referentes ao bombardeio de pontes vietnamitas marcaram a doutrina estadunidense nesse sentido, foram as pontes *Thanh Hóá* e *Long Biên* (conhecida por Paul Dourmer). Após inúmeras tentativas de interdita-las e impedir a manutenção das rotas de suprimentos, o uso de bombas guiadas, a laser ou por outros sistemas montados em kits de guiagem, garantiria sua destruição. A lição dos Estados Unidos é de que se tivessem usado tais sistemas antes, possivelmente teriam vencido a Guerra do Vietnã (RANDOLPH, 2007, p. 199-213).

⁷² A principal força motriz na evolução da Batalha Aeroterrestre foi o general Donn A. Starry, que havia assumido o Comando de Treinamento e Doutrina do Exército dos Estados Unidos (*U.S. Army Training and Doctrine Command*, TRADOC) de Willian DePuy em 1977. De Puy foi o primeiro comandante do TRADOC, que surge em 1973, como parte dos esforços estadunidenses em avaliar e solucionar os erros cometidos por suas forças armadas na Guerra do Vietnã. Parte principal das atribuições do TRADOC veio a ser a formulação da doutrina do Exército, o treinamento e as tarefas de treinamento das tropas. É na gestão de De Puy que se implementa a chamada

A experiência estadunidense nos mostra, contudo, que o desenvolvimento de sistemas multi-função, iniciados a partir de Goldwater-Nichols, tem enfrentado importantes problemas. Um exemplo disso é o atual desenvolvimento do caça F-35. Ao ter de atender todas as Forças, o sistema acaba se tornando demasiado caro, o que impede sua produção ampliada. Além disso, muitas demandas surgem no decorrer da construção do projeto, uma vez que diversos atores estão envolvidos no seu processo, o que causa gastos adicionais e atraso na sua entrega. De modo que os principais sistemas usados hoje pelos Estados Unidos foram desenvolvidos ainda na Guerra Fria, uma vez que o sistema de requisições conjuntas tem retardado e encarecido novas demandas. Assim que a falta de uma nova estratégia de aquisição nos Estados Unidos tem privilegiado sistemas mais caros e menos eficazes. Isso ampliou-se nos anos 1990, a partir da redução da competitividade da indústria de defesa (LOCHER III, 2011, p. 111-113; GANSLER, 2011, p. 355).

Muitos analistas entendem, assim, que a política de promoção da indústria de defesa de Reagan não trouxe, portanto, tantos benefícios como se supõe. Devido ao maior déficit orçamentário do período, os gastos em defesa tiveram de declinar a partir de 1985, muito antes do fim de seu segundo mandato. As quedas periódicas no orçamento de defesa afastaram diversos fornecedores, e muitos outros acabaram sendo vendidos. Assim que durante 1985-1988 tem-se um surto de fusões e aquisições, que preconizou o movimento que ocorreria os anos 1990, a partir da administração Clinton⁷³. É forçoso notar, assim, que as grandes mudanças na indústria de defesa, amplamente estudadas na atualidade, antecederam o próprio colapso da união Soviética e o fim da Guerra Fria. Assim que a permanência da BID após, o desaparecimento do “inimigo comunista” em 1991, só viria acelerar a concentração de mercado já evidente nos anos 1980 (WATTS, 2008, p. 26).

doutrina de Defesa Ativa, que sublinhava o poder de fogo sobre manobra e tinha como ideia central desgastar as forças de ataque até um ponto no qual elas parariam seu avanço (LONG, 1991). Essa doutrina foi possível graças ao desenvolvimento de sistemas superiores, como o caça F-15 e o Sistema Aéreo de Alerta e Controle (AWACS, do acrônimo em inglês).

⁷³ A onda de fusões que começou nos anos 1980 acelerou-se quando o orçamento de defesa despencou com o fim da Guerra Fria. Com a queda do Muro de Berlim, em 1989, e o desmantelamento da União Soviética, e 1991, houve, nos Estados Unidos, o mais significativo corte orçamentário em defesa desde o fim da Segunda Guerra Mundial. Isso em um contexto de ampliação do custo de produção e manutenção dos sistemas. Foi nesse contexto que Clinton e seu assessor William Perry, anunciaram uma política de incentivo a fusões e aquisições no setor, no intuito de impedir que toda indústria viesse à falência. Assim que as maiores empresas puderam sobreviver, enquanto as médias e pequenas empresas foram absorvidas. A maiores fusões e aquisições se deram por cinco principais empresas – que absorveram mais de outras cinquenta firmas. São elas: Lockheed Martin, McDonald Douglas, Boeing e Raytheon (GANSLER, 2011, p. 31-34). No apêndice um, sistematizo estas principais fusões do período.

4.5 Considerações Preliminares

Buscou-se mostrar, nesse capítulo, como a relação entre o desenvolvimento socioeconômico estadunidense e a Base Industrial de Defesa tomou um rumo inusitado, entre os anos de 1960 e 1990. Ao contrário do período anterior, o contexto de maturação da Base Industrial de Defesa coexistiu com de crescente caráter disfuncional. Isso ficou evidente desde o quase colapso da sociedade norte-americana com a atuação do país no Vietnã. Esse episódio da história dos Estados Unidos provocou alterações profundas na relação entre os gastos militares e a sociedade estadunidense.

A Guerra do Vietnã inverteu a lógica dada por Roosevelt aos gastos militares: nesta guerra, a sociedade sustentou, com a elevação dos tributos, o desenvolvimento da BID e o engajamento norte-americano no exterior. Financiava-se uma guerra impopular e altamente custosa em termos de baixas e bem-estar econômico – algo muito distante do Sonho Americano instaurado após a Segunda Guerra Mundial. Assim que, aparentemente, desde o final da Guerra do Vietnã os gastos militares tornavam-se disfuncionais para o desenvolvimento, no sentido de que em vez da promoção de emprego e renda, estabeleceu-se a modernização militar a despeito da promoção de bem-estar social. Ainda, a guerra permitiu romper-se com um dos contratos que garantiam o controle social sobre as decisões estratégicas. O fim do alistamento obrigatório implicou o alienamento da sociedade em relação à escolha, como nação, de ir à guerra.

Além disso, a inflação, acompanhada pelos sequenciais déficits governamentais revelaram a insustentabilidade do sistema de *Bretton Woods* com o dólar como moeda internacional lastreada em ouro. Esse sistema previa uma série de medidas para a estabilização das economias internacionais. Não previa, contudo, medida eficazes caso a razão da instabilidade internacional fosse a própria economia estadunidense. Assim, a Guerra exigiu a repactuação de uma das bases da liderança estadunidense no mundo: a aceitação do dólar – sem qualquer garantia imóvel (como o ouro) – como moeda internacional em um sistema de taxas de câmbios flutuantes.

Diante dos efeitos disfuncionais da guerra para o desenvolvimento nacional, Nixon lançou mão de uma política externa original, que buscava ratear os custos da segurança internacional com países-chave nas regiões, para além dos já tradicionais aliados do Atlântico Norte. Essa política visava impedir a ascensão desenfreada dos preços nos Estados Unidos, recuperar as exportações nacionais e evitar o declínio estadunidense no Sistema Internacional com a retirada no Vietnã. Além disso, permitiria a incorporação de novos clientes para o Complexo Militar-Industrial estadunidense, ampliando as suas possibilidades de financiamento.

Ainda, estimulava o desenvolvimento de países-pino, que passariam a desenvolver capacidades dissuasórias próprias.

Contudo, em meados dos anos 1970, ascenderia nos Estados Unidos uma nova doutrina operacional, preconizada pelo desenvolvimento estadunidense de sistemas altamente precisos e com grande superioridade tecnológica, que previa a vitória estadunidense a partir das vantagens qualitativas de seus sistemas, a despeito da cooperação e do desenvolvimento de aliados regionais. Essa doutrina, conhecida por *Air-Land Battle* influenciou uma importante reforma no processo de aquisições, em meados de 1980: a Goldwater-Nichols.

Antes mesmo da participação dos Estados Unidos na prolongada Guerra do Vietnã, já haviam surgido propostas a fim de reduzir-se o tamanho dos gastos militares e racionalizar-se o orçamento de defesa. Assim que Eisenhower, assessorado por Charles Wilson, ex-presidente da *General Motors*, já assinalava para uma nova abordagem que, apostava na ameaça nuclear em vez do engajamento convencional, não logrou, no entanto, reduzir os custos com a defesa.

McNamara, ex-presidente da *Ford Motors*, trabalharia nesse sentido na década seguinte. Contudo, há de se fazer justiça: suas propostas visavam estabelecer algum parâmetro para a contratação de sistemas de defesa. Seus trabalhos serão referência para tentativas futuras de reforma no sistema de aquisições. A concentração industrial provocada por suas exigências não foi necessariamente ruim. Contudo, as circunstâncias em que foram implementadas, em meio à participação norte-americana no Vietnã, obscurecem seus possíveis resultados caso a situação fosse outra.

Uma nova reforma no perfil de aquisições seria buscada por Barry Goldwater, também homem de negócios, nos anos 1980. Essa proposta já estava informada das novas diretrizes estratégicas dos Estados Unidos, que, abandonando a Doutrina Nixon e fechando-se a janela para a multipolaridade, previu a contratação de poucos sistemas compartilhados por todas as Forças dos Estados Unidos. Certamente, essa última reforma no processo de aquisições falhou novamente em reduzir o custo monetário dos sistemas de armamentos demandados pelo Departamento de Defesa; pelo contrário, o que se vê hoje é a redução na escala de produção dos sistemas e a ampliação de seus custos unitários.

Por fim, paralelamente à ascensão do conservadorismo na presidência e no Congresso, assistiu-se a transformações permanentes na Base Industrial de Defesa nos anos 1980. Reagan implementou uma das maiores políticas de promoção da produção militar, que superou, inclusive, os gastos do Vietnã. Sua política era fortemente baseada no desvio de recursos para a Pesquisa e Desenvolvimento de novos sistemas e para a ampliação do número de contratos de aquisição. Diversos sistemas que os Estados Unidos usam hoje foram encomendados nessa

época. Em meados de seu governo, no entanto, o orçamento de defesa teve de ser reduzido. Iniciou-se o processo de concentração industrial que conformará, nos anos 1990, a partir das políticas de Clinton, uma estrutura de concorrência oligopolística – ou de quase-monopólio. Não se pode afirmar, contudo, que há uma linearidade. Possivelmente Reagan não imaginava a proporção que as fusões e incorporações assumiriam na gestão Clinton.

Paralelamente a isso, buscou-se implementar uma política restritiva em relação a reduzir os gastos do governo com as políticas sociais, sem obter, no entanto, o sucesso esperado. Apenas em algumas contas do governo os gastos reduziram-se, mas, no geral, a política fiscal foi expansionista. Contudo, ela certamente se voltava ao setor bélico e às grandes empresas. Sua política reduziu os ganhos salariais, desmobilizando sindicatos e promovendo a recuperação econômica a partir da ampliação da taxa de lucros, adotando uma perspectiva que visava combater a inflação a partir do fortalecimento da oferta.

Assim que não há conclusões simples em relação a esse segundo período. Apesar de o BID ter se desenvolvido nesse período paralelamente à decadência de importantes índices socioeconômicos, não se pode negar que os Estados Unidos venceram a Guerra Fria e seus gastos foram funcionais para o desenvolvimento de importantes progressos tecnológicos. Ao final do período, os Estados Unidos eram o país que mais investia em pesquisa e desenvolvimento no mundo. Assim, no que tange ao desenvolvimento socioeconômico, houve um efeito ambíguo.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa buscou apreender os efeitos dos gastos militares estadunidenses no desenvolvimento socioeconômico do país entre os anos de 1930 e 1990, quando do nascimento e da evolução de sua Base Industrial de Defesa.

As três teorias avaliadas contribuíram de maneira significativa para termos uma primeira visão do todo. A partir das análises de Kennedy, Arrighi e Gilpin fez-se possível delinear um quadro geral sobre o qual, na visão dos autores, os gastos militares impactaram o desenvolvimento dos Estados Unidos no período. Assim que pôde se dividir a análise em dois intervalos característicos: (a) entre 1930 e 1960; e (b) entre 1960 e 1990. No primeiro, os três acreditam que se vivenciou a recuperação e posterior expansão do sistema econômico norte-americano, a partir de políticas fortemente vinculadas ao desenvolvimento militar. Em relação ao segundo período, os autores entendem que a crise econômica e financeira se desencadeou também pelos demasiados gastos bélicos do país, especialmente com a Guerra do Vietnã.

Os autores empreendem uma análise estrutural, baseada na possível ascensão e queda da hegemonia estadunidense no período. Entende-se, porém, que o debate acerca do papel dos gastos militares na polaridade está muito além dos propósitos dessa monografia. Assim, propôs-se a avaliação do impacto dos investimentos em defesa nacional a partir de uma mediação: da análise de sua funcionalidade para o desenvolvimento nacional. Deste modo, buscou apreender-se nos demais capítulos a sinergia entre os gastos militares e a promoção de desenvolvimento a partir do estímulo ao crescimento econômico, da ampliação de emprego e renda e da incorporação do progresso tecnológico.

A base teórica selecionada fez-se útil, ainda, para entendermos que não há um único arcabouço lógico que possa esgotar toda a realidade sobre a relação entre os gastos militares e o desenvolvimento de uma nação – não se pode, assim, incorrer em análises simplistas. Há de se levar em conta não somente os indicadores econômicos, mas também a atuação do Estado, que é, ao mesmo tempo, o único comprador e também regulador desse setor (e da economia como um todo). Assim que buscou-se contextualizar o impacto dos gastos de defesa com as demais políticas internas para a promoção de desenvolvimento, e com a política externa e de segurança, uma vez que a preparação militar é influenciada diretamente pelas intenções, declaradas ou não, do Estado no Sistema Internacional.

Acreditava-se que, nesse ínterim, os gastos militares impactaram o desenvolvimento socioeconômico estadunidense de maneira contraditória. De modo que, no período que se entende entre 1930 e meados dos anos 1960, o nascimento e o estabelecimento da BID como um setor diferenciado na economia estadunidense teriam possibilitado notável desenvolvimento

socioeconômico no país. No período posterior, no entanto, a partir da Guerra do Vietnã, tinha-se a hipótese de que os gastos militares e a evolução da BID assumiram crescente caráter disfuncional.

Os resultados da pesquisa são os que seguem.

A Base Industrial de Defesa estadunidense surgiu a partir de uma política intencional de desenvolvimento econômico. Seu desenvolvimento fez-se possível a partir de dois momentos históricos anteriores. O primeiro foi o crescimento econômico proporcionado pelo Capitalismo de Corporações estadunidense, desenvolvido desde meados do século XIX. Neste, nasceram nos Estados Unidos grandes empresas altamente verticalizadas e com importantes capacidades organizacionais e de comunicação, que seriam essenciais para a expansão da produção quando da Segunda Guerra Mundial. Assim que todas as principais empresas que voltariam sua produção para os esforços da defesa nacional nessa guerra nasceram nesse período.

Este crescimento anterior seria abalado pela crise de 1929. Quando F.D. Roosevelt chegou ao poder em 1933, ele empreendeu uma série de medidas para combatê-la, que ficaram conhecidas por *New Deal*. O *New Deal*, o segundo momento histórico referido, representou uma verdadeira reforma da sociedade estadunidense. A partir da criação de novos arranjos institucionais, viabilizou o diálogo com diferentes setores, a fim de reorganizar-se a produção e promover-se a ampliação dos salários reais no intuito de sanar a economia. Roosevelt estabelecia, assim, o Capitalismo Organizado nos Estados Unidos, expressão utilizada por Alfred Chandler para designar a capacidade de gestão econômica pelas agências estatais do período. Deste modo, logrou-se preservar importantes cadeias produtivas e salvaguardar o tecido social, o que viabilizaria a expansão da produção quando da Segunda Guerra Mundial.

Antes da Guerra, no entanto, Roosevelt pôde aprovar um amplo projeto de modernização militar a fim de estimular a economia. O 32º presidente norte-americano estimulou a ampliação da produção de armamentos e prescreveu a criação de um Exército de um milhão de homens como política deliberada para promover a recuperação econômica do país. Quando a guerra eclodiu, não havia mais grandes problemas estruturais na economia. Nesse momento, a partir do esforço retórico do presidente, pôde-se aprovar um amplo projeto de envio de materiais bélicos para os Aliados (o *Lend Lease*), de modo que a ampliação das exportações na guerra levou à definitiva recuperação da economia, com ampliação significativa dos salários reais. Os Estados Unidos, nesse contexto, transformaram-se no “Arsenal da Democracia”, expressão que atribuía às próprias fábricas norte-americanas a defesa do assim chamado mundo livre.

Com o advento da Guerra Fria, houve a maturação da Base Industrial de Defesa, e o aumento sensível dos investimentos em novos sistemas avançados tecnologicamente, que foram, aos poucos, incorporados na produção civil. Nesse ínterim, a NSC-68 previu a interconexão entre segurança nacional, segurança internacional e o desenvolvimento socioeconômico dos Estados Unidos e de seus aliados. De modo que tal normativa, aliada aos projetos de reconstrução dos países europeus e do Japão viabilizaram um notável período de expansão produtiva nos EUA, a partir da recuperação de importantes mercados consumidores. Aliava-se ampliação sustentada das capacidades produtivo tecnológicas, segurança nacional e aumento dos níveis de emprego e renda nos Estados Unidos. **Assim que a primeira hipótese secundária, que acreditava ser este período de grande sinergia entre os gastos militares e o desenvolvimento socioeconômico, se confirma com a pesquisa.**

No segundo período analisado, a dizer entre 1960 e 1990, assistiu-se à ascensão e posterior enfraquecimento daquilo que chamamos de Capitalismo Organizado II, referindo-nos às diversas propostas de administração econômica e promoção de bem-estar que iam desde o *Fair Deal* de Truman, à Grande Sociedade de Johnson. Nesse momento, o engajamento prolongado do país no Vietnã tornou-se muito impopular. Os gastos elevados provocaram o aumento da inflação, sucessivos déficits comerciais e desequilíbrios nas contas governamentais. A fim de financiar-se a guerra, e especialmente seu custeio, houve ao menos três reformas tributárias que reduziram significativamente o poder aquisitivo. Os inúmeros protestos foram amplamente reprimidos, em um cenário de quase colapso da sociedade, em que até mesmo a imagem do Exército ficara abalada. A contestação à guerra levou Nixon a abolir o alistamento obrigatório. De certa forma, sem esse importante instrumento, a sociedade alienou-se da decisão de, como nação, ir à guerra.

Assim que os EUA entraram em importante crise econômica nesse período. Houve a redução da produtividade e tentativas de redução salarial. Ainda, vivenciou-se um período de estagflação que acompanharia a redução nos gastos em defesa. Estes seriam retomados apenas pela política de recuperação econômica de Reagan. Sua administração investiu pesadamente na aquisição e em Pesquisa e Desenvolvimento dos sistemas militares, a partir de uma nova fase da Guerra Fria. A *Reaganomics* injetou uma volumosa quantia de dólares na defesa, produzindo-se avançados sistemas, muitos dos quais são ainda utilizados pelas Forças Armadas estadunidenses. No entanto, previa-se a redução dos programas sociais e o rebaixamento dos salários, ao passo que se reduzia os impostos das rendas elevadas, buscando estimular o investimento. Assim que o objetivo de promoção de emprego e renda a partir dos gastos militares fora abandonado.

Mas não se pode negar que os Estados Unidos foram vitoriosos na Guerra Fria e, a despeito da redução da qualidade de vida dos trabalhadores, um dos níveis do desenvolvimento nacional – o de ampliação das capacidades tecnoprodutivas – fora estimulado. **Assim que a segunda hipótese secundária, de que nesse segundo período os gastos em defesa foram disfuncionais para o desenvolvimento, apenas corrobora-se parcialmente.**

Pode-se entender que os gastos militares à época de Roosevelt configuravam-se em gastos em prol do desenvolvimento socioeconômico nos dois sentidos – de ampliação das capacidades tecnológicas e produtivas e da ampliação de emprego e renda. Contudo, com a Guerra do Vietnã, inverteu-se a lógica: a sociedade financiou com impostos o custeio de uma guerra prolongada. Ainda, nesse período, os gastos em material bélico parecem ter sido disfuncionais em todos os níveis, uma vez que até mesmo a produtividade nacional se reduziu. Por fim, com a nova política de Reagan, abriu-se mão do bem-estar social para ampliar-se o desenvolvimento tecnológico. De modo que, quando acabou a Guerra Fria, os Estados Unidos eram os maiores investidores em Pesquisa e Desenvolvimento no mundo. Parece que nesse sentido os gastos militares ocorriam à despeito da promoção de emprego e renda, mas em prol da ampliação das capacidades estatais e da recuperação da capacidade tecnoprodutiva.

Uma possível explicação para a contradição aparente entre tecnologia e emprego e renda, originada nesse período, reside no desenvolvimento desde meados dos anos 1970, após as experiências da Campanha do Vietnã, e das Guerras Árabes-Israelenses, de sistemas de precisão altamente tecnológicos. Estes pareciam permitir que os EUA derrotassem países de relevância regional com poucos sistemas e com perdas humanas muito reduzidas, prescindindo-se de aliados regionais e inter-regionais para vencer as guerras. Essa visão materializou-se nova doutrina do *Air-Land Battle*, mas também no novo sistema de aquisições, com a *Goldwater-Nichols Act*. Ambas preveem operações combinadas.

A segunda, porém, prevê ainda a aquisição conjunta de armamentos avançados. Tal processo encareceu em grande medida o valor unitário dos sistemas, que têm de atender às demandas de diversas Forças. Ainda, a ideia de que não se precisava mais de aliados, implicou também a não divisão dos custos da BID. Assim que o próprio financiamento do arsenal estadunidense se alterou, e cada vez mais o custoso desenvolvimento do setor, e a produção em pequena escala, parece contrapor-se à ampliação de emprego e renda. Por fim, esse processo implicou a alta concentração do setor, em que se reduziu drasticamente o número de fornecedores dos principais sistemas, especialmente nos anos 1990. Assim que o mercado de defesa perdeu, em grande medida, sua competitividade. Esses fatores podem ter contribuído para a assunção de caráter disfuncional dos rumos da BID para o desenvolvimento nacional.

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, Rodrigo Torres de. **Construção e Expansão do Complexo Industrial-Militar Norte-Americano: Um passo em direção ao poder global**. 109 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Economia Política Internacional, Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2013.

ARRIGHI, Giovanni. **O Longo Século XX**. São Paulo: Editora UNESP, 1996.

BANK, Steven A., STARK, Kirk J.; e THORNDIKE, Joseph J. **War and Taxes**. Washington: Urban Institute Press, 2008.

BLUM, John Morton. **V Was for Victory: Politics and American Culture During World War II**. New York: Harcourt Brace, 1976.

BRASIL. **Decreto nº 6.592**. Estratégia Nacional de Defesa, 2008. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2008/Decreto/D6592.htm>. Acesso em: 28 de out. 2015.

BRAUDEL, F. **Civilização Material, Economia e Capitalismo: séculos XV-XVIII**. São Paulo: Martins Fontes, 1979.

BRUSTOLIN, V. Marcos. **Inovação e Desenvolvimento Via Defesa Nacional nos EUA e no Brasil**. 147 f. Tese (Doutorado) – Curso de Ciências, Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento, Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2014.

BRZEZINSKI, Zigmunt. **EUA, URSS: O Grande Desafio**. Rio de Janeiro: Nordica, 1987.

CEPIK, Marco. Introdução. In: MARTINS, José Miguel Quedi (Org.). **Relações internacionais contemporâneas 2012/2: estudos de caso em política externa e de segurança**. Porto Alegre: ISAPE, 2013, p. 4-6.

CHANDLER, Alfred. **The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business**. Cambridge: The Belknap Press, 1997.

CLAUSEWITZ, Carl Von. **On War**. Princeton: Princeton University Press, 1984.

DEUTSCH, Karl J. **Os Nervos do Governo: Análise de Modelos de Comunicação e do Controle Político**. Rio de Janeiro: Bloch, 1971.

_____. **Análise das Relações Internacionais**. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1978.

DOS. United States Department of State. **The Washington Naval Conference: 1921-1922**. Disponível em: <<https://history.state.gov/milestones/1921-1936/naval-conference>> Acesso em: 07 nov. 2015a.

_____. **The Geneva Naval Conference: 1927**. Disponível em: <<https://history.state.gov/milestones/1921-1936/naval-conference>> Acesso em: 07 nov. 2015b.

ESTADOS UNIDOS. Lei de 23 de junho de 1947. **Taft-Hartley Act: Labor Management Relations Act**. Washington, DC.

_____. Public Law nº 89-368, de 15 de março de 1966. **Tax Adjustment Act Of 1966**. Washington, DC.

_____. Public Law nº 99-433, de 1 de outubro de 1986. **Goldwater-Nichols Department Of Defense Reorganization Act Of 1986**. Washington, DC, Disponível em: <http://history.defense.gov/Portals/70/Documents/dod_reforms/Goldwater-NicholsDoDReordAct1986.pdf>. Acesso em: 14 nov. 2015.

_____. Report To The National Security Council nº 68, de 7 de abril de 1950. **A Report To The National Security Council: On United States Objectives and Programs for National Security**. Washington, DC, 14 abr. 1950. Disponível em: <<https://www.trumanlibrary.org/.../study.../10-1.pdf>>. Acesso em: 08 nov. 2015.

_____. Report To The National Security Council nº 162/2, de 30 de outubro de 1953. **A Report To National Security Council: On Basic National Security Policy**. Washington, DC, Disponível em: <<https://fas.org/irp/offdocs/nsc-hst/nsc-162-2.pdf>>. Acesso em: 12 nov. 2015.

FARIA, Luiz A. E. **A Chave do Tamanho: Desenvolvimento Econômico e Perspectivas do Mercosul**. Porto Alegre: UFRGS, 2004.

_____. O Valor do Conceito de Hegemonia para as Relações Internacionais. **Austral: Revista Brasileira de Estratégia e Relações Internacionais**, Porto Alegre, v. 8, n. 3, p.209-232, jan-jul. 2013.

FISCHER, Gerald J. A Statistical Summary of Shipbuilding under the U.S. Maritime Commission during World War II. Washington: **Historical Reports of War Administration**. United States Maritime Commission, no. 2, 1949.

FIORI, J.L; MEDEIROS, C. & SERRANO, F. **O Mito do Colapso do Poder Americano**. Rio de Janeiro: Editora Record, 2008.

FOX, Ronald J. **Defense Acquisition Reform 1990-2208: An Elusive Goal**. Washington: Center Of Military History United States Army, 2011.

FURTADO, Celso. **A pré-Revolução Brasileira**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1962.

_____. **Cultura e Desenvolvimento em Época de Crise**. São Paulo: Paz e Terra, 1984.

_____. **Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico**. São Paulo: Editora Nova Cultura, 1983.

GALBRAITH, John. **The New Industrial State**. Boston: Houghton Mifflin, 1985.

GANSLER, Jacques S. **Democracy's Arsenal: Creating a Twenty-First-Century Defense Industry**. Cambridge: MIT, 2011.

GARCIA, Eugênio V. De como o Brasil quase se tornou membro permanente do Conselho de Segurança da ONU em 1945. **Revista Brasileira de Política Internacional**. Brasília, v. 54, n.1, 2011.

GHOLZ, Eugene; PRESS, Daryl G. The Effects of the Wars on Neutral Countries: why it doesn't pay to preserve the peace. London: **Security Studies** 10, no. 4, 2001.

- GILPIN, Robert. **A Economia Política das relações Internacionais**. Brasília: UNB, 2002
- HARTUNG, William D. **Prophets of War: Lockheed Martin and the Making of the Military-Industrial Complex**. New York: Nation Books, 2011.
- HERRING, George C. **From Colony to Superpower: U.S. Foreign Policy since 1776**. Oxford University Press, 2008.
- HIGGS, Robert. "Wartime Prosperity? A Reassessment of the U.S. Economy in the 1940s." **Journal of Economic History**. V. 52, no. 1. Março de 1992 (pp. 41-60).
- IAKOLEV, N. N. **Os Homens da Casa Branca: De Truman a Reagan**. Lisboa: Avante, 1988.
- KENNEDY, David M. **Freedom from Fear: The American People in Depression and War, 1929-1945**. New York: Oxford University Press, 1999.
- KENNEDY, Paul. **Ascensão e Queda das Grandes Potências**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1989.
- _____. **Engenheiros da Vitória: Os Responsáveis pela Reviravolta na Segunda Guerra Mundial**. São Paulo: Companhia das Letras, 2014.
- KOISTINEN, Paul A.C. **Arsenal of World War II: The Political Economy of American Warfare, 1940-1945**. Lawrence: University Press of Kansas, 2004.
- LARSON, Eric V. **Casualties and consensus: the historical role of casualties in domestic support for US military operations**. Santa Monica: Rand, 1996
- LEDBETTER, James. **Unwarranted Influence: Dwight D. Eisenhower and the military-industrial complex**. New Haven: Yale University Press, 2011.
- LIMONCIC, Flávio. **Os Inventores do New Deal: Estado e sindicato no combate à Grande Depressão**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2009.
- LOCHER III, James R. Has it Worked? The Goldwater-Nichols Reorganization Act. Newport: **Naval War College Review**, nº 4, vol. LIV, 2001.
- LONG, Jeffrey. **The Evolution of U.S. Army Doctrine: From Active Defense to AirLand Battle and Beyond**. Faculty of the U.S. Army Command and General Staff College. 1991. Disponível em: <www.dtic.mil/cgi-bin/GetTRDoc?AD=ADA241774>. Acesso em: 16 nov. 2015.
- MANTOVANI, Maria da Graça Hahn. **Tribunal Sul-Americano: concepção cibernética de integração**. 2006. 286 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Programa de Pós-graduação em Relações Internacionais, Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2006. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/11398>>. Acesso em: 10 nov. 2015.
- MARTIN, Brenda J. **Great Society**. In: PAVELEC, Sterling Michael (Ed.). **The Military-Industrial Complex and American Society**. Santa Barbara: Abc-clio, 2010. p. 145-146.
- MATTOS, Meira. **Estratégias Militares Dominantes: sugestões para uma estratégia militar brasileira**. Rio de Janeiro: Bibliex, 1986.

MCCORMICK, Thomas J. **America's Half Century: United States Foreign Policy in the Cold War**. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1989.

MELTZER, Allan H. **A history of the Federal Reserve**, vol. I. Chicago: University of Chicago Press, 2003.

MILWARD, Alan S. **War, Economy, and Society: 1939-1945**. Berkeley: University of California Press, 1979.

RANDOLPH, Stephen P. **Powerful and Brutal Weapons: Nixon, Kissinger, and Easter Offensive**. Cambridge (MA) and London: Harvard University Press, 2007.

RIBEIRO, Luiz Dario Teixeira. **Capítulos Sobre a História do Século XX**. 2013. 281 f. Tese (Doutorado) - Curso de História, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2013. Disponível em: <<https://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/78183/000896741.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 12 nov. 2015.

ROBERTS, Priscilla. **Reagan, Ronald Wilson (1911–2004)**. In: PAVELEC, Sterling Michael (Ed.). **The Military-Industrial Complex and American Society**. Santa Barbara: Abc-clio, 2010. p.250-253.

ROBIN, Ron. **Cold War Enemy: Culture and Politics in the Military-Intellectual Complex**. New Jersey: Princeton University Press, 2001.

ROCKOFF, Hugh. **America's Economic Way of War**. Nova Iorque: Cambridge University Press, 2012.

SAGAN, Scott D. **Moving Targets: Nuclear Strategy and National Security**. Princeton: Princeton University Press, 1989.

SAMUELSON, Robert J., "Great Depression." *The Concise Encyclopedia of Economics*. Indianapolis: Liberty Fund, Inc., ed. David R. Henderson, 2002. Disponível em <<http://www.econlib.org/library/Enc/GreatDepression.html>> Acesso em: 08 nov. 2015

SCHNEIDER, Greg; MERLE, Reane. **Reagan's Defense Buildup Bridged Military Eras: Huge Budgets Brought Life Back to Industry**. 2004. Disponível em: <<http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/articles/A26273-2004Jun8.html>>. Acesso em: 13 nov. 2015.

SCHUSTER, Capitan Carl Otis. **Weapons, Air**. In: PAVELEC, Sterling Michael (Ed.). **The Military-Industrial Complex and American Society**. Santa Barbara: Abc-clio, 2010. p. 346-350.

SCHWARTZ, Anna J. **Money in Historical Perspective**. Chicago: University of Chicago Press, 1987.

SELLERS, Charles; MAY, Henry; McMILLEN, Neil R. **Uma reavaliação da história dos Estados Unidos**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1990.

SERRANO, Franklin. Do Ouro Imóvel ao Dólar Flexível. **Economia e Sociedade**, Vol. 11, n. 2, p 237-253, jul/dez 2002.

SEWELL, Bevan. **Neal Look Defense Policy**. In: PAVELEC, Sterling Michael (Ed.). **The Military-Industrial Complex and American Society**. Santa Barbara: Abc-clio, 2010. p. 218-219.

SHERWOOD, Robert E. **Roosevelt e Hopckins: uma história da Segunda Guerra Mundial**. Rio de Janeiro: Nova Fronteira; Brasília: Ed. Universidade de Brasília; Rio de Janeiro: Faculdade da Cidade, 1998.

SILVERSTONE, Scott. American Grand Strategy and the Future of Landpower in Historic Context. In: SILVA, J. D; LIERBERT, H; WILSON III, I (Ed.). **American Grand Strategic and the Future of U.S. Landpower**. Carlisle: SSI/U.S. Army War College Press, 2014. (pp. 55-80).

TASSAVA, Christopher J. (Arizona). Economic History Association. **The American Economy during World War II**. Disponível em: <<https://eh.net/encyclopedia/the-american-economy-during-world-war-ii/>>. Acesso em: 07 nov. 2015.

TOFFLER, A.; TOFFLER, H. **Guerra e Anti-Guerra**. Rio de Janeiro: Record, 1994.

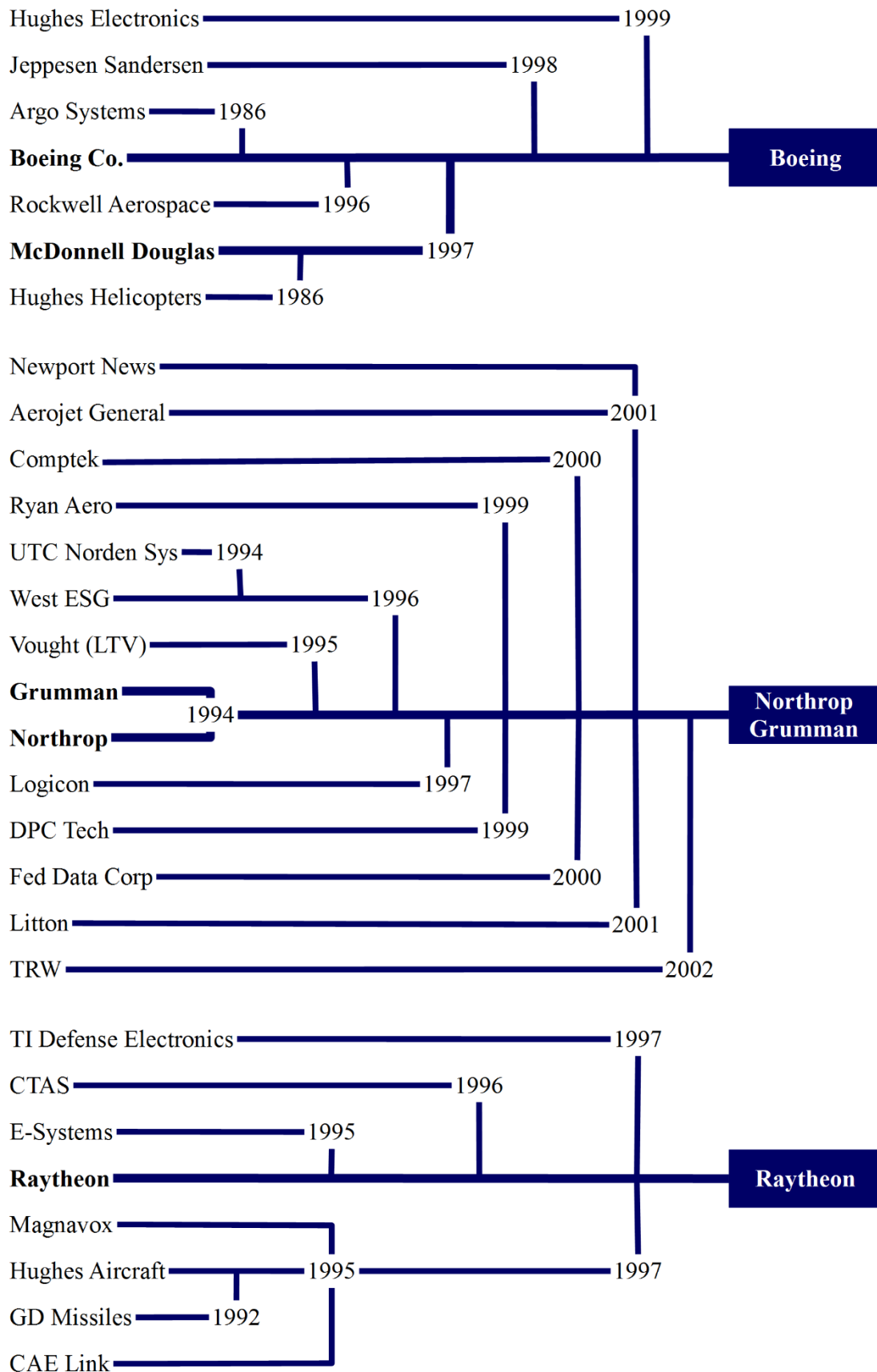
TUCKER, Spencer C. **Vietnam War (1957-1975)**. In: PAVELEC, Sterling Michael (Ed.). **The Military-Industrial Complex and American Society**. Santa Barbara: Abc-clio, 2010. p. 335-342.

VANDER-MEULEN, Jacob. **Building the B-29**. Washington: Smithsonian Institution Press, 1995.

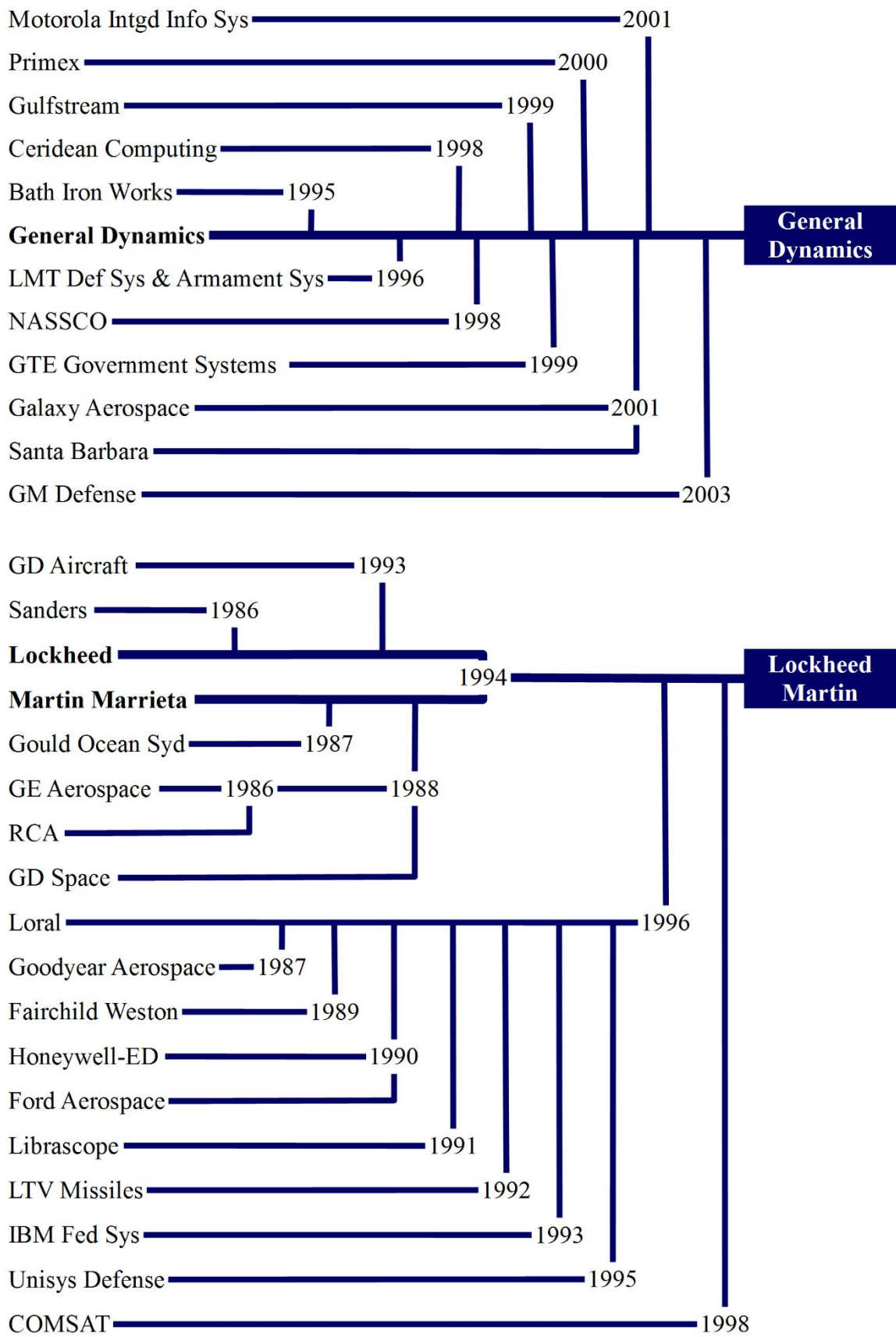
VISENTINI, Paulo G. F. **A Grande Crise: A nova (des)ordem internacional dos anos 80 aos 90**. Petrópolis: Vozes, 1992.

WALTON, Garry M; ROCKOFF, Hugh. **History of American Economy**. Mason: South-Western, 2014.

APÊNDICE A – PRINCIPAIS FUSÕES E AQUISIÇÕES 1986-2003



Fonte: adaptado de GANSLER, 2011.



Fonte: adaptado de GANSLER, 2011.