

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO AMAPÁ  
DEPARTAMENTO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS  
CURSO DE GRADUAÇÃO EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

**NORRA JAND ABUL HOSSON MORAES**

**MERCADORES DA MORTE: *WAR PROFITEERING*, A PRIVATIZAÇÃO DO  
TRABALHO MILITAR E A GUERRA AO TERRORISMO**

Macapá-AP  
2017

**NORRA JAND ABUL HOSSON MORAES**

**MERCADORES DA MORTE: *WAR PROFITEERING*, A PRIVATIZAÇÃO DO  
TRABALHO MILITAR E A GUERRA AO TERRORISMO**

Monografia apresentada ao curso de Graduação em Relações Internacionais da Universidade Federal do Amapá – UNIFAP, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais.

Orientador: Prof. Tiago Luedy Silva

Macapá-AP  
2017

**NORRA JAND ABUL HOSSON MORAES**

**MERCADORES DA MORTE: *WAR PROFITEERING*, A PRIVATIZAÇÃO DO  
TRABALHO MILITAR E A GUERRA AO TERRORISMO**

Monografia apresentada ao curso de Graduação em Relações Internacionais da  
Universidade Federal do Amapá como requisito parcial para a obtenção do título de  
Bacharel em Relações Internacionais.

Aprovado em: \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_.

**BANCA EXAMINADORA**

---

Tiago Luedy Silva (orientador)

---

Milton José Deiró de Mello Neto

---

Renata Corrêa Ribeiro

## RESUMO

A presente pesquisa versa sobre o conceito de *war profiteering*, o fenômeno de privatização do trabalho militar e como ambos se aplicam atualmente na guerra ao terrorismo. Procurou-se discorrer sobre o histórico da prática de *war profiteering* ao redor do mundo, com ênfase nos Estados Unidos, por ser um dos países com mais influência em conflitos armados fora de seu território, o que mais investe na área militar e o que possui o maior número de empresas nessa área. O objetivo desta pesquisa é mostrar como a prática de *war profiteering* pode influenciar processos de tomada de decisão política, colaborando para a manutenção de guerras e até mesmo para a criação de novos conflitos. Com foco na guerra ao terrorismo que iniciou no século XXI, após os ataques do dia 11 de setembro de 2001, realizados pela rede terrorista Al-Qaeda, durante o primeiro mandato de George W. Bush, vamos dar destaque às empresas que mais lucraram com esses eventos, como a Halliburton e a Kellogg Brown e Root.

**Palavras-Chave:** Guerra; *War Profiteering*; Empresas Militares Privadas.

## **ABSTRACT**

The current research deals with the concept of war profiteering, the phenomenon of privatization of military work, and how both are currently applied in the war on terrorism. It sought to discuss the history of war profiteering practice around the world, emphasizing the United States, which is one of the countries that influences the most extraterritorial armed conflicts, the one that invests the most in the military sphere, and the one that has the greatest number of companies in this sphere. The aim of this research is to present how war profiteering may influence political decision-making processes, contributing to the maintenance of wars and even to the creation of new conflicts. Focusing on the war on terrorism that began in the 21st century, following the September 11 attacks executed by the terrorist network Al Qaeda, during George W. Bush's first tenure, we will highlight the companies that profited the most from these events, such as Halliburton and Kellogg Brown e Root.

**Keywords:** War; War Profiteering; Private Military Contractors.

## SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO</b> .....	07
<b>A EVOLUÇÃO DA GUERRA</b> .....	10
<b>WAR PROFITEERING</b> .....	21
CONCEITUANDO WAR PROFITEERING.....	21
HISTÓRICO.....	25
<b>WAR PROFITEERING NA ATUALIDADE</b> .....	40
WAR PROFITEERING NO MUNDO.....	41
HALLIBURTON E KELLOGG BROWN & ROOT ANTES DA GUERRA AO TERRORISMO.....	43
WAR PROFITEERING E A GUERRA AO TERRORISMO .....	48
CONSEQUÊNCIAS DO WAR PROFITEERING .....	59
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	63
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	65

## INTRODUÇÃO

As ciências humanas trabalham com variáveis de difícil quantificação e experimentação, sendo que o pesquisador social, de uma forma ou de outra, é afetado por seu objeto de estudo, o que dificulta uma perspectiva objetiva e imparcial, sem influência de preconceitos e crenças. Dado que o homem pode agir de diferentes maneiras diante de uma situação, o pesquisador também não deve cometer a falha da generalização. Criar uma teoria dentro das ciências humanas que seja aplicada de forma geral é um feito ambicioso e improvável, o que podemos fazer é identificar tendências e criar teorias conscientes de que as mesmas possuem caráter relativo e temporário.

A guerra é um dos instrumentos mais antigos de negociação política no cenário internacional. Atualmente, a utilização desse instrumento não é mais bem vista nem facilmente aceitável pela sociedade internacional, que dá preferência aos meios pacíficos de resolução de controvérsias internacionais. No entanto, isso não significa que a guerra não é mais um recurso utilizado. Mas se o recurso à guerra é mal visto e a guerra é um acontecimento destrutivo e que acaba com tantas vidas, por que as guerras ainda acontecem? Há várias possibilidades de resposta para essa pergunta, a falha dos meios pacíficos de resolução, a existência do sentimento de rivalidade entre nações, o envolvimento de interesses de instituições e indivíduos no acontecimento da guerra, entre outras.

O problema que guia esta pesquisa consiste no seguinte questionamento: os *war profifiers* (indivíduos ou instituições que lucram com a guerra) podem, de alguma forma, influenciar na manutenção e na criação de guerras pelo mundo? Existem duas respostas hipotéticas para esse problema. A primeira seria que os *war profifiers* contribuem de fato para a manutenção e criação de guerras, dando abertura para uma análise de como se daria esse processo. A segunda seria que, apesar de lucrarem com o acontecimento da guerra, os *war profifiers* não possuem capacidade de influenciar nos processos de tomada de decisão política que ocasionam guerras.

Devemos manter em mente as restrições desta pesquisa, decorrentes da escassez de referências bibliográficas devido ao assunto ser recente no ambiente acadêmico, o que demonstra maior necessidade de discussão sobre o tema. O

método utilizado na pesquisa foi o indutivo, o qual, de acordo com Gil (2008), “parte do particular e coloca a generalização como um produto posterior ao trabalho de coleta de dados”. Vale ressaltar que a generalização não é o objetivo, mas sim a identificação de uma tendência a partir da observação de fatos e fenômenos cujas causas desejamos conhecer, mantendo o compromisso de desenvolver um estudo de forma livre de julgamento moral ou qualquer coisa que ameace sua cientificidade.

A pesquisa apresentada tem como objetivo geral analisar a possibilidade da influência de *war profifiers* na manutenção e criação de guerras ao redor do mundo. Os objetivos específicos são: a) discorrer sobre a evolução da guerra; b) conceituar *war profiteering*; e c) apresentar a relação de *war profiteering* com a guerra ao terrorismo. É importante que a sociedade se informe sobre a dinâmica dos processos de tomada de decisões políticas em relação a guerras, que são acontecimentos que afetam profundamente a sociedade em geral. Essa discussão também é necessária por ser um tema recente e que afeta toda sociedade internacional.

No primeiro capítulo desta monografia, vamos falar sobre os diferentes tipos de conflito, sobre os atores que deles participam, sobre como a guerra é vista entre expoentes das teorias de Relações Internacionais e como se deu a evolução da guerra com o passar do tempo. No segundo capítulo, vamos discorrer sobre o conceito de *war profiteering* e sobre sua origem e evolução nos Estados Unidos da América (EUA). O foco nos Estados Unidos dá-se não só pela maior disponibilidade de material bibliográfico, mas também pelo alto nível de engajamento do país em guerras ao redor do mundo, por ser o país que mais investe na área militar e, conseqüentemente, o que mais possui empresas nesta área.

Finalmente, no terceiro capítulo, vamos falar sobre o crescente fenômeno de privatização do trabalho militar, como isso afeta o mundo e, principalmente, a relação desse fenômeno com a guerra ao terrorismo que surgiu no século XXI, após os ataques do dia 11 de setembro de 2001, realizados pelo grupo terrorista Al-Qaeda, dando destaque a empresas que tiveram ação fundamental nas guerras decorrentes desses eventos, como a Halliburton e a Kellogg Brown & Root. Também vamos analisar como a prática de *war profiteering*, que engloba o fenômeno de privatização e terceirização do trabalho militar, pode influenciar em processos de

tomada de decisões políticas que colaboram para a manutenção de guerras já existentes e a criação de novas guerras.

## A EVOLUÇÃO DA GUERRA

Resolver conflitos de interesses por meio do uso da força é uma das estratégias mais antigas da humanidade. Homens, povos e Estados entram em guerra pelos mais diversos motivos: conquista de territórios, defesa de ideologias, tradições ou religiões, e para adquirir recursos e poder. Na obra *“Paz e Guerra entre as Nações”*, Raymond Aron afirmava:

A guerra é de todas as épocas e de todas as civilizações. Os homens sempre se mataram, empregando os instrumentos fornecidos pelo costume e a técnica disponível: com machados e canhões, flechas ou projéteis, explosivos químicos ou reações atômicas; de perto ou de longe; individualmente ou em massa; ao acaso ou de modo sistemático. (ARON, 2002, p. 219)

Para entender melhor a sistemática da guerra, é necessário delinear alguns conceitos que podem causar confusão. A guerra, por exemplo, é um tipo de conflito, mas nem todo conflito resulta em guerra. De acordo com Bobbio, Matteucci e Pasquino (1998, p. 225), “o Conflito é uma forma de interação entre indivíduos, grupos, organizações e coletividades, que implica choques para o acesso e a distribuição de recursos escassos”, porém, esta definição está longe de ser considerada absoluta, apesar de ser adotada por uma parcela significativa de pesquisadores.

Os conflitos podem acontecer entre indivíduos, coletividades e instituições, assim como entre indivíduos e instituições, instituições e coletividades, e assim por diante. Existem, portanto, diversos níveis onde os conflitos podem estar situados, em diferentes intensidades, e por fatores ideológicos, econômicos ou políticos. Ainda segundo Bobbio, Matteucci e Pasquino (1998), os diversos tipos de conflito podem ser classificados com base em algumas características, como dimensão, intensidade e objetivos. O indicador da dimensão consiste na quantidade de participantes do conflito. A intensidade não é necessariamente medida pelo uso da força, mas pelo grau de envolvimento dos participantes, ou seja, sua disposição para resistir até o fim do conflito. Já os objetivos são mais relativos e podem variar de acordo com a situação. Os objetivos podem ser econômicos, políticos, sociais, entre outros.

Os tipos de conflitos que mais interessam para esta pesquisa são os conflitos armados. Por isso, a seguir, será dado foco ao conceito de guerra. Delimitar o conceito de guerra é uma tarefa nada simples, uma vez que não existe e

provavelmente não existirá um conceito unânime entre os estudiosos. Há aqueles que defendem que a guerra é uma prática para resolver contendas entre Estados, enquanto outros defendem a possibilidade de participação de outros atores como protagonistas de uma guerra.

Existem ainda os diferentes tipos de guerra. A guerra pode ser internacional<sup>1</sup>, quando acontece entre dois ou mais Estados, ou civil, quando ocorre entre grupos organizados dentro de um mesmo Estado. Ela pode ter uma abordagem ofensiva, defensiva ou preventiva. A guerra pode acontecer nas mais variadas modalidades, ela pode ser convencional, irregular, nuclear, fria, química, dependendo da forma como acontece e das armas envolvidas no combate.

O uso do termo guerra irregular é recente, mas esse tipo de combate é um dos mais antigos. Visacro (2009) afirma que guerra irregular é qualquer conflito conduzido por uma força que não possua organização militar formal e, principalmente, legitimidade jurídica institucional, isto é, uma força irregular. O autor ainda afirma que a guerra irregular é a “guerra do futuro” e a tendência é que esse tipo de conflito se torne cada vez mais comum.

A guerra irregular, como diz o nome, é caracterizada pelo uso de métodos não convencionais para enfraquecer ou derrotar o adversário. Na guerra irregular, o apoio civil é muito importante para os grupos insurgentes, os quais focam nas vulnerabilidades da sociedade para conquistar esse apoio. Não existem frentes de combate ou retaguardas e, muitas vezes, o poder de fogo é menos relevante que a mobilidade, assim como derrotar o inimigo através do confronto militar direto pode ser menos relevante do que destruir sua imagem perante a sociedade.

A prática e a definição de guerra irregular abrange terrorismo, guerrilhas, movimentos de resistência e conflitos assimétricos, rompendo o monopólio estatal sobre a guerra. A guerrilha, por exemplo, é uma espécie de combate irregular, onde os beligerantes geralmente visam objetivos políticos e sociais, como descrito abaixo:

---

<sup>1</sup> Os Estados presentes na Convenção de Genebra de 1949 deram ao Comitê Internacional da Cruz Vermelha a missão de “trabalhar para a compreensão e difusão do conhecimento do Direito Internacional Humanitário, aplicável a conflitos armados, e preparar seu eventual desenvolvimento”, o que fez com que eles diferenciassem “conflitos armados internacionais” e “conflitos armados não internacionais”.

A Guerrilha é um tipo de combate caracterizado pelo choque entre formações irregulares de combatentes e um exército regular. Os objetivos por ela perseguidos são mais políticos que militares. A destruição das instituições existentes e a emancipação social e política das populações são, de fato, os objetivos precípuos dos grupos que recorrem a este tipo de luta armada. [...] A Guerrilha é típica dos Estados nos quais existem profundas injustiças sociais e onde a população está disposta a lutar por uma mudança. (BOBBIO; MATTEUCCI; PASQUINO, 1998, p. 577)

A guerra também pode ser classificada como limitada, quando visa um objetivo específico, ou absoluta, quando seu objetivo é a completa destruição do oponente. Aron (2002) utiliza o termo guerra real para se referir à guerra limitada. Essa classificação, adotada por Aron e por outros estudiosos, tem como fundamento a ideia de Clausewitz:

The two kinds of war are, first, those in which the object is the overthrow of the enemy, whether it be that we aim at his destruction, politically, or merely at disarming him and forcing him to conclude peace on our terms; and next, those in which our object is merely to make some conquests on the frontiers of his country. (CLAUSEWITZ, 2006, p.09)

Falando de uma forma genérica, a guerra pode ser conceituada como um combate armado entre Estados, quando as vias pacíficas não são suficientes para resolver suas controvérsias. Na guerra, cada lado busca defender seus interesses nacionais, mesmo que isso signifique submeter o outro às suas vontades e aspirações. “Q. Wright concluiu que a guerra é a ‘condição jurídica que permite, igualmente a dois ou mais grupos hostis, conduzir um conflito com a força armada” (BOBBIO; MATTEUCCI; PASQUINO, 1998, p. 572). Accioly, Casella e Silva (2012, p. 1205 e 1206) assumem que “a guerra pode ser definida como sendo a luta armada durante certo lapso de tempo entre as forças armadas de dois ou mais Estados, sob a direção de seus respectivos governos”.

Tais conceitos generalistas geralmente são alvos de críticas e representam a dificuldade de definir um termo tão complexo. Clausewitz (2006) via a guerra como a continuação da política, só que por outros meios, que envolvem, inclusive, o uso da força. O autor afirmava que, para fazer o oponente ceder à vontade nacional, era necessário submetê-lo a uma situação ainda mais opressiva, onde ceder a uma condição seria menos oneroso do que entrar ou continuar em uma guerra. “War therefore is an act of violence intended to compel our enemy to fulfill our will” (CLAUSEWITZ, 2006, p. 10). A guerra, então, passa a ser não só um ato militar,

mas um real instrumento político de exercer poder presente na política internacional que pode ser usado em caso de conflitos de interesses entre Estados.

Nos primórdios da vida social, a guerra era caracterizada pela aplicação da “lei dos mais fortes”, ou seja, os grupos mais poderosos invadiam, saqueavam e destruíam os mais fracos para conquistar seus territórios e tomar posse de seus recursos, pois não havia um ordenamento jurídico que regulasse as relações entre eles. As populações derrotadas eram escravizadas e submetidas às vontades dos vencedores.

Com o passar do tempo, ficou cada vez mais clara a necessidade de preservar a dignidade humana e amenizar os efeitos devastadores da guerra, pelo menos para a população não militar. O Direito Internacional começa, a partir de então, a versar sobre a guerra e a destacar a necessidade de buscar formas de resolução pacíficas para resolver as divergências internacionais. À princípio, tudo o que se tinha eram acordos tácitos, sem obrigatoriedade, porém a evolução desses acordos resultou no atual Direito da Guerra, que corresponde ao conjunto de normas internacionais que se originaram em costumes e, posteriormente, em convenções destinadas a serem aplicadas em conflitos armados, de âmbito internacional ou interno, com o objetivo de limitar a conduta e os instrumentos das partes beligerantes por razões humanitárias.

Para tentar regulamentar o uso da guerra como instrumento político, foi criado o conceito de guerra justa. Até mesmo no liberalismo, onde a guerra é considerada um acontecimento brutal e primitivo, o conceito de guerra justa é aceito, quando, segundo Thomas More, acontecer em casos de legítima defesa, de proteção aos aliados e para destronar um tirano, mas nunca por vaidade ou ambição. Santo Agostinho foi o primeiro estudioso a fazer a distinção entre guerra justa e guerra injusta. Para ele, a guerra era uma extensão do ato de governar, porém, para justificá-la moralmente, ela deveria ser executada de acordo com algumas condições. Essas condições foram melhor especificadas na teoria de São Tomás de Aquino, a qual determinava que, para uma guerra ser considerada justa, ela deveria ser declarada por uma autoridade legítima e deveria possuir uma causa justa, nunca a busca por riqueza ou poder.

Além disso, retomar a paz deveria ser a motivação central da guerra, que só poderia ser iniciada caso não houvesse possibilidade de fazer justiça por outros meios. Durante a execução da guerra, o beligerante deveria ainda fazer uso da força em nível proporcional ao seu adversário, evitar a morte de não combatentes e ter compaixão pelos vencidos e capturados. É nesse momento que surgem as raízes do Direito da Guerra. O *jus ad bellum*, que corresponde ao direito de fazer a guerra, determinando o cenário quando é permissível travar uma guerra, e o *jus in bello*, que versa sobre as condições e limitações que devem ser respeitadas durante a execução da guerra, isto é, a maneira como a guerra deve ser conduzida. O primeiro tem relação com a origem da agressão e o segundo refere-se aos valores humanitários que devem ser acionados durante o conflito armado, a fim de minimizar seus efeitos colaterais.

Atualmente, a guerra de agressão é tida como crime e sua utilização como ferramenta política não é mais facilmente aceitável pela sociedade internacional, que dá preferência aos meios pacíficos de solução de controvérsias. Entretanto, para chegar à conjuntura atual, onde o direito considera a guerra ilícita, houve todo um processo histórico e jurídico gradual. Após o fim da Primeira Guerra Mundial, em 1919, foi aprovado na Conferência de Versalhes o Pacto da Sociedade das Nações, que determinava que a guerra era um recurso que só deveria ser utilizado em última instância, quando tivessem esgotadas todas as tentativas de resolver a controvérsia de forma pacífica.

No dia 27 de agosto de 1928, foi assinado o Pacto Briand-Kellog, também conhecido como Pacto de Paris, que estatui em seu artigo 1 que “as Altas Partes contratantes declaram solenemente, em nome dos respectivos povos, que condenam o recurso à guerra para a solução das controvérsias internacionais, e à ela renunciam como instrumento de política nacional nas suas mútuas relações”. O referido tratado internacional serviu como base jurídica para a criação do conceito de crime contra a paz, o qual embasaria posteriormente a Carta de São Francisco.

Finalmente, em 1945, como consequência da Segunda Guerra Mundial e sua herança traumática para a humanidade, foi criada a Organização das Nações Unidas (ONU) por meio da Carta de São Francisco, a qual proíbe expressamente a guerra ao estatuir em seu artigo 2 que “todos os membros deverão evitar em suas

relações internacionais a ameaça ou o uso da força contra a integridade territorial ou a independência política de qualquer Estado, ou qualquer outra ação incompatível com os Propósitos das Nações Unidas”. Nesse momento, ocorre a passagem do *jus ad bellum* ao *jus contra bellum*, uma mudança essencial para a atual conjuntura, que considera ilícita toda e qualquer forma de ameaça ou uso da força, inclusive a guerra, exceto aquelas iniciadas no quadro dos mecanismos de tutela coletiva da ONU ou sob a justificativa do direito natural de legítima defesa.<sup>2</sup>

Depois da Carta de São Francisco, em 1949, foram aprovadas as quatro Convenções de Genebra, tratados internacionais que versam sobre o Direito Internacional Humanitário, que tem como objetivo regular os conflitos armados, a fim de limitar seus efeitos, protegendo principalmente as pessoas que não participam dos combates. A I Convenção de Genebra visa proteger os militares feridos ou enfermos em campo de batalha. Além disso, ela também prevê o reconhecimento de emblemas distintivos e a proteção para o pessoal sanitário e religioso, inclusive de transportes e unidades sanitárias.

A II Convenção de Genebra protege militares feridos, enfermos ou náufragos no mar, protegendo também os navios hospitalares. A III Convenção de Genebra aplica-se aos prisioneiros de guerra, referente às condições e locais de cativeiro, o trabalho dos prisioneiros, seus recursos financeiros e os processos judiciais contra eles. Esta Convenção também determina que, após o término do conflito, os prisioneiros de guerra devem ser soltos e repatriados em tempo hábil. A IV Convenção de Genebra, por sua vez, outorga proteção aos civis em tempos de guerra.

Portanto, atualmente, o Direito da Guerra é regido por dois princípios: o da necessidade e o da humanidade. O primeiro refere-se à origem da guerra, que deve ser utilizada quando não houver mais outra opção e sempre como um ato de legítima defesa contra uma agressão armada. Enquanto o segundo consiste nos princípios humanitários que devem ser respeitados na ocorrência de um conflito armado, como a proteção aos não combatentes, a limitação dos alvos atacáveis aos

---

<sup>2</sup> Portanto, mesmo hoje, ainda que com dificuldades e historicamente em momentos muito pontuais, a intervenção militar pode ser considerada “justa” e pode ser autorizada pelo Conselho de Segurança das Nações Unidas.

objetivos militares e a proibição de armas ou métodos demasiadamente cruéis. A história da avaliação moral da guerra pode ser dividida em três fases, como será explanado a seguir:

A história da avaliação moral da Guerra pode ser dividida em três fases, ao menos com referência às obras relativamente mais recentes: a do *bellum justum*, a da *raison d'État* e a da Guerra como crime. O que equivale a afirmar que, com o desenvolvimento da consciência e com o progresso da tecnologia militar, a Guerra transformou-se, cada vez mais, num problema “quente” que exige uma solução pronta e radical. [...] Resumindo, nas três fases citadas, o direito considerou a Guerra: 1) como um possível meio de justiça; 2) como uma prerrogativa da soberania; 3) como um crime. (BOBBIO; MATTEUCCI; PASQUINO, 1998, p. 57)

Contudo, mesmo com toda a problemática causada pela guerra e o fato dela ser, atualmente, considerada um crime, não se pode dizer que sua prática foi extinta, pelo contrário, recorrer ao uso ou à ameaça da força ainda é uma prática frequente aplicada na política internacional a fim de defender interesses e aspirações. Esse comportamento nos leva a questionar a razão pela qual, mesmo após todo seu processo de evolução histórica, o homem insiste nessa prática que remete aos tempos de selvageria.

Uma das razões para isso acontecer relaciona-se ao conceito de anarquia aplicado ao sistema internacional. Diferente da sociedade civil, que possui uma autoridade superior, o Estado, que é responsável por manter a ordem pública, garantir direitos e aplicar sanções, na sociedade internacional não existe uma autoridade supranacional ou um poder superior aos Estados que seja capaz de obrigá-los a aceitar as soluções propostas pelos meios pacíficos de resolver controvérsias. No âmbito da Teoria das Relações Internacionais, tanto o realismo quanto o liberalismo concordam com a predominância da anarquia no sistema internacional, mas discordam quanto à forma de ordenamento do sistema: para os realistas, a ordem viria a partir do equilíbrio de poder, enquanto para os liberais ela viria da cooperação e do Direito Internacional.

A criação da ONU tinha como objetivo a regulamentação das relações entre os Estados e a criação de mecanismos pacíficos de solução de controvérsias internacionais, entretanto, por vezes, sua ação é dificultada pelos próprios países-

membros.<sup>3</sup> Em relação aos meios pacíficos de solução de controvérsias internacionais, Accioly, Casella e Silva (2012) os dividem em duas tipificações: os meios diplomáticos e os meios jurídicos. Os meios diplomáticos correspondem às negociações diretas entre as partes por meio de seus respectivos representantes, aos congressos e conferências internacionais, aos bons ofícios, à mediação e ao sistema consultivo.

Os bons ofícios, segundo Accioly, Casella e Silva (2012, p. 1166), “são a tentativa amistosa de terceira potência, ou de várias potências, no sentido de levar os Estados litigantes a se porem de acordo”. A mediação, por sua vez, “consiste na interposição amistosa de um ou mais Estados, para a solução pacífica de um litígio” (ACCIOLY; CASELLA; SILVA, 2012, p. 1167). Já o sistema consultivo “pode ser definido como a troca de opiniões entre dois ou mais governos interessados direta ou indiretamente num litígio internacional, no intuito de alcançarem solução conciliatória” (ACCIOLY; CASELLA; SILVA, 2012, p. 1169).

Entre os meios jurídicos de solução de controvérsias internacionais, temos a conciliação, as soluções judiciárias e a arbitragem, entre outros. A arbitragem é um dos meios jurídicos mais recorrentes e pode ser definida da seguinte forma:

[...] como o meio de solução pacífica de controvérsias entre Estados por uma ou mais pessoas livremente escolhidas pelas partes, geralmente por meio de um compromisso arbitral que estabelece as normas a serem seguidas e onde as partes contratantes aceitam, de antemão, a decisão a ser adotada. (ACCIOLY; CASELLA; SILVA, 2012, p. 1190)

Existem ainda estudiosos que classificam como meios políticos de solução de controvérsias aqueles utilizados no âmbito de instituições intergovernamentais, como a Organização das Nações Unidas (ONU), a Organização Mundial do Comércio (OMC), a Organização dos Estados Americanos (OEA), a União Europeia (UE), e o Mercado Comum do Sul (Mercosul), entre outros.

É importante lembrar que todos os meios de solução de controvérsias supracitados são suscetíveis de falhas e nem sempre serão suficientes para resolver o litígio entre as partes, o que pode acabar resultando em um conflito armado, na

---

<sup>3</sup> Importante ressaltar que a ordem no sistema internacional é buscada de outras formas que não apenas por intermédio das Nações Unidas. Princípios que ordenam o sistema internacional de Estados podem ser encontrados desde os tratados constitutivos da Paz de Vestfália até a formação de regimes atuais.

pior das hipóteses. Outros fatores também podem contribuir para a recorrência do uso da força por parte dos Estados nos dias atuais, como o desejo de manutenção de status político, projeção de poder e a já mencionada incerteza causada pela situação anárquica do sistema internacional, que não possui uma autoridade que possa garantir o cumprimento das diretrizes ditadas pelo Direito Internacional Público no que se refere à resolução de controvérsias internacionais.

Além disso, outro fator importante que pode influenciar na continuação da prática da guerra e que será abordado com destaque nesta pesquisa é que muitas empresas lucram com esse tipo de acontecimento, seja por meio da prestação de serviços ou do fornecimento de produtos para as partes beligerantes. Estamos falando da economia bilionária da guerra, que envolve grandes interesses entre o meio empresarial e o político. Entretanto, antes de discutir o quão lucrativa a guerra pode ser para certos grupos e como isso pode afetar o processo de tomada de decisões políticas, vamos apresentar o contraponto do escritor e político britânico Norman Angell, que considera a guerra economicamente prejudicial.

Para Angell (2002), a riqueza do mundo economicamente civilizado baseia-se no crédito e nos contratos, os quais são resultado de uma interdependência econômica advinda da divisão do trabalho e da crescente facilidade das comunicações, o que denominamos atualmente como globalização. Isso apresenta um paradoxo entre a guerra e a geração de lucro<sup>4</sup>, pois, uma vez que o crédito e os contratos comerciais são afetados de forma negativa por conflitos armados, a economia dos Estados beligerantes, dependente do crédito, acaba sendo prejudicada. O autor utiliza a prática do saque para exemplificar e melhor explicar seu ponto de vista:

Naturalmente, não se pode negar que o roubo traz vantagens materiais para o ladrão. O que dizemos é que, se os meliantes dedicassem ao trabalho honrado o tempo e a energia que devotam a roubar-se mutuamente, seu ganho efetivo mais do que compensaria o butim ocasional. (ANGELL, 2002, p. 06)

---

<sup>4</sup> Tanto é verdade que os liberais tem como objetivo final a liberdade, e a busca da paz é um meio para um fim, afinal de contas, ninguém pode ser plenamente livre num contexto de guerra. Outro indicativo importante dessa ideia é que a maioria dos famosos 14 pontos do presidente Woodrow Wilson não se relacionam diretamente com a paz, mas com o comércio e a necessidade de garantir paz para o livre comércio entre as nações.

Com essa analogia, entende-se que recorrer ao uso da força pode trazer vantagens imediatas para as partes beligerantes, porém, dar preferência aos meios pacíficos de solução de controvérsias para preservar a credibilidade dos Estados no cenário internacional pode trazer vantagens ainda maiores em longo prazo. Angell (2002) defende a ideia de que possuir grande poderio militar não traz, necessariamente, prosperidade e estabilidade econômica para um Estado. O autor chega a essa conclusão ao comparar alguns números de países considerados potências militares com os indicadores de países militarmente insignificantes.

Nesse sentido, o cidadão holandês, cujo governo carece totalmente de poder militar, está tão bem situado quanto o cidadão alemão, cujo governo comanda 2 milhões de soldados, e muito melhor do que o habitante da Rússia, cujo governo dispõe de um exército de pelo menos 4 milhões de homens. Assim, como sinal evidente, embora incompleto, da riqueza e da segurança relativas dos respectivos Estados, pode-se citar o fato de que os títulos da dívida de 3% de um país inerte como a Bélgica estão cotados a 96, enquanto os da mesma taxa da poderosa Alemanha só chegam a 82. E os papéis de 3,5% do Império Russo, com seus 120 milhões de habitantes e 4 milhões de soldados, estão cotados a 81, enquanto os títulos de 3,5% da Noruega, que não tem exército (pelo menos em condições justificáveis para os fins da presente discussão) estão cotados a 102. Tudo isso nos leva à conclusão paradoxal de que, quanto mais se protege militarmente a riqueza de uma nação, menos segura ela parece. (ANGELL, 2002, p. 26 e 27)

Então surge o questionamento: se, além de todas suas desvantagens já conhecidas, a guerra é economicamente inútil, por que o homem insiste na sua prática? Seria a guerra fruto da própria natureza humana ou apenas de uma decisão? Por que é tão difícil conservar a paz? De acordo com Angell (2002), isso acontece porque a guerra também pode ser desencadeada por razões não econômicas. As razões não econômicas da guerra podem ser divididas em duas categorias. A primeira é relacionada a um conflito moral dos homens, um choque de ideologias que faz com que os Estados se enfrentem para defender seu ponto de vista. A segunda refere-se aos motivos não racionais, às paixões, como a vaidade, a rivalidade e a ambição. Tais razões, por vezes, tornam a guerra inevitável e os povos mais dispostos a lutar acabam tomando o lugar daqueles de inclinação pacífica, dando continuação, assim, à prática da guerra.

O fato é que mesmo nos dias atuais, com toda a evolução de um mundo civilizado e com a criação de mecanismos pacíficos de solução de controvérsias, o uso da força é uma prática recorrente nas relações internacionais. O ônus dessa prática é bem conhecido por todos: as baixas humanas, a destruição de bens, os

gastos financeiros e a repercussão negativa perante a sociedade internacional. Então por que os conflitos armados ainda existem?

Alguns desses motivos já foram citados ao longo deste capítulo, como as falhas nos mecanismos pacíficos de solução de controvérsias e das instituições responsáveis por eles, o desejo de manutenção de status político no cenário internacional e a existência de rivalidades entre os atores internacionais. Outro fator que pode contribuir para a continuação da prática da guerra é a existência de um grupo poderoso de empresas, instituições financeiras e indivíduos, denominados *war profilers*, que lucram com os conflitos armados e que podem influenciar, de alguma forma, o processo de tomada de decisões políticas, incentivando, assim, a continuação das guerras.

## **WAR PROFITEERING**

### CONCEITUANDO *WAR PROFITEERING*

Definir um conceito recente é uma tarefa bastante árdua nas ciências humanas, seja pela falta de referências bibliográficas ou pela variedade de definições para um só termo. No caso de *war profiteering*, a dificuldade é advinda do primeiro motivo. O objetivo deste capítulo é apresentar este conceito da maneira mais clara possível, porém, sem pretensões de cessar um assunto que está apenas começando a ser explorado.

O termo *war profiteering*, em inglês, pode ser traduzido como a prática de obtenção de lucros por meio da guerra. Dada a dificuldade de traduzir devidamente o termo de forma mais breve, vamos optar por usar o termo em língua estrangeira. De acordo com Brandes (1997), apesar da dificuldade de definir o conceito de *war profiteering*, podemos afirmar, de forma geral, que consiste no ganho econômico obtido como resultado de um conflito militar. O autor ainda afirma que “the gain is usually monetary, but it may also come in the form of appreciated stock prices or payment in kind, such as the acquisition of government facilities” (BRANDES, 1997, p. 07).

Tal prática envolve todos aqueles que lucram financeiramente com a guerra e a militarização, o que corresponde a uma rede complexa de empresas, instituições financeiras e indivíduos. Quando se fala em *war profiteering*, a primeira coisa que vem à cabeça são indústrias armamentistas, mas a questão é bem mais extensa:

Add in all the vehicles and gasoline, uniforms and food, medicines and tools, engineering equipment, communications systems, and computers, ad infinitum, necessary to war. From the legal arms sale through the negotiated oil futures to the illegal diamond trade, war is good for business in the cosmopolitan production centers of the world. The diamonds, oil, timber, seafood and human labor that come from warzones from Angola to Burma, and the weapons, supplies, and services these valuable resources buy from cosmopolitan industries add up to considerable perquisites. (NORDSTROM, 2004, p.34)

Alguns exemplos de instituições adeptas da prática de *war profiteering*, também denominadas *war profifiers*, incluem: empresas de segurança, indústrias armamentistas, empresas civis que fornecem serviços ou produtos durante os conflitos militares, indústrias extrativistas que se aproveitam da guerra para ter

acesso a novos recursos, e instituições financeiras, as quais investem nas empresas anteriormente citadas, criando, dessa forma, um ciclo vicioso onde políticos dão início a guerras, soldados morrem em combate, e a sociedade é obrigada a suportar o peso da violência criada por seus representantes como uma maneira de lucrar cada vez mais e alimentar os interesses de *war profitters*.

While national economic and political systems may remain militarized, the military and political leaders aren't the only profiteers. Militarization benefits global vendors. It benefits international wildcatters. It benefits legitimate vendors of information, services, and technology in the urban centers of the world who sell their goods for the hard currency that oil, drugs, and precious gems buy. An extensive network of people have grown wealthy on these extra-state exchange; they aren't easily convinced to give them up for less lucrative pursuits. (NORDSTROM, 2004, p. 201)

Essas instituições negociam seus serviços através de contratos estabelecidos com governos. Elas também negociam o fornecimento legal e, em alguns casos, ilegal de armamentos, entre outros produtos e serviços mais comuns. Dos grandes centros urbanos até as áreas mais remotas, há indivíduos que tentam tirar vantagem do caos, da instabilidade política e do desespero humano.

Mafias and international cartels function smoothly in these circumstances, as do multinational industries and consortiums willing to undertake wildcatting enterprises. In many ways, these non-formal market(eer)s parallel, and even make use of, colonial-style market systems: simple extractions of labor and resources channeled along equally simple routes to cosmopolitan centers around the world. (NORDSTROM, 2004, p. 124)

Das instituições mencionadas, é importante destacar as empresas militares privadas (em inglês, *private military contractors* ou PMCs), que consistem em um grupo pouco explorado pela academia devido à novidade do fenômeno. O trabalho de comercializar a força é, de fato, antigo, quando realizado pelos chamados mercenários, mas a utilização desse instrumento de forma regular no sistema internacional é uma novidade. Outro fator que contribui para a falta de estudos sobre o papel dessas empresas é a dificuldade de pesquisá-las, uma vez que suas operações, em grande parte das vezes, se dão de forma secreta.

Singer (2008) descreve as empresas militares privadas como organizações que comercializam serviços profissionais relacionados à guerra, como o fornecimento de habilidades militares, o que inclui operações de combate, planejamento estratégico, inteligência, avaliação de riscos, suporte operacional, treinamento e outras habilidades técnicas. A realização dessas funções por

empresas privadas representa uma quebra de tradição, pois tais funções costumavam ser de responsabilidade exclusiva do governo. Singer (2008) ainda divide essas empresas em três grupos: as fornecedoras, as de consultoria e as de suporte militar. As classificações são autoexplicativas. As empresas fornecedoras seriam aquelas especializadas em fornecimento de pessoal para operações táticas de guerra, como a Blackwater. As empresas de consultoria focam na área de treinamento e consultoria estratégica e operacional, como a Dyncorp. Já as empresas de suporte realizam serviços suplementares, o que envolve assistência logística, inteligência, suporte técnico, fornecimento de suprimentos e transporte, como a Kellogg Brown & Root.

A impressão que temos com o cenário atual é de uma continuidade de conflitos militares ao redor do mundo, sem previsão de término. Nesses conflitos, além das baixas militares, morrem milhares de civis, incluindo mulheres e crianças. Até mesmo o corpo humanitário se torna alvo de destruição. Isso sem mencionar o abuso sexual que é recorrente nesses contextos, usado como ferramenta de desumanização de um grupo. Tudo alimentado por uma forma eficiente de lucrar que pode ser responsável por ocasionar a perpetuação das guerras e de suas consequências desastrosas.

Como afirma Nordstrom (2004), os maiores lucros podem vir das áreas menos esperadas e, nesse caso, os lucros são gigantescos, o que pode gerar um peso nos processos de tomada de decisão política e criar uma tendência que não visa o fim de conflitos militares. O resultado é um sistema estruturalmente defeituoso, ditado por indivíduos corruptos, que não consideram as consequências do ciclo que estão alimentando, nem o bem-estar da sociedade que representam, pois estão preocupados demais com os interesses próprios.

Outro fator que contribui para a manutenção desse sistema é que esses lucros são difíceis de fiscalizar, o que dificulta um estudo mais detalhado de como o dinheiro é usado e de quanto é o ganho econômico dos *war profitters*. “Take the example of United Nations peacekeeping. [...] the UN was spending a million dollars a day preparing Mozambique for peaceful and democratic elections in 1994. Who exactly this money benefited was a question I seldom heard raised” (NORDSTROM, 2004, p. 202). Em muitos casos, o dinheiro fornecido pelo Estado é usado para

coisas que não são necessárias e passam até a configurar um certo exagero para a situação. Muitas vezes, seria mais barato comprar produtos diretamente do mercado local, o que não acontece, pois é dada preferência às grandes empresas ocidentais.

The writer Randolph Bourne asserted that war is 'the health of the state'. He meant that a government's power grows in the bloody medium of war: it accumulates legal powers and the people's treasure to pursue the fight and often keeps an expanded role long after it has ended. The twentieth century has proved Bourne right, its wars enlarging the state while shrinking the rule of law and enriching both weapon makers and businesses that captured post-conflict markets. (LUTZ, 2002, p. 01 e 02)

A guerra, como é apresentado no trecho acima, possui a capacidade de aumentar o poder do Estado e diminuir o poder constitucional. O estado de emergência causado pela guerra cria oportunidades para atropelar certos procedimentos legislativos e jurídicos, dando maior poder ao executivo para tomar decisões sem o devido processo formal. *War profiteering* faz parte da violência estrutural econômica, uma vez que, enquanto a violência for lucrativa, a guerra irá existir, pois os interesses econômicos de uma classe poderosa se sobrepõem à paz, à liberdade e ao bem-estar social.

Portanto, fica clara a faceta negativa da prática de lucrar economicamente a partir de guerras, o que envolve vidas inocentes em risco, destruição e caos. Além disso, as próprias empresas contratadas por governos para garantir a segurança, por vezes, têm seus funcionários envolvidos em episódios de assédio, abuso sexual, discriminação racial e assassinatos. Em contrapartida, existe um grupo que tenta mostrar para a sociedade que a guerra é um mal necessário, argumentando que "military spending not only preserves sovereignty but waters the social landscape, growing factory jobs, preparing young people for life, shaping values for the culture at large, and providing technological benefits to the economy and to households" (LUTZ, 2002, p. 02).

Com o intuito de tornar a guerra ainda mais aceitável, Lutz (2002) afirma que os Estados Unidos, quando resolvem declarar guerra, fazem de tudo para mostrar para sua população e para o mundo que estão sendo forçados a tomar essa atitude, que a ação possui um objetivo meramente defensivo, nada que indique uma busca de interesses particulares. Esses discursos que tentam "vender" a guerra são usados há muito tempo e já foram refutados por autores já mencionados nesta pesquisa e por números que serão mencionados adiante.

A questão fundamental é que a guerra não compensa. Imagine as vidas poupadas, a destruição evitada e as relações interestatais estabilizadas se os conflitos fossem resolvidos através de meios pacíficos. A guerra só compensa para quem lucra com ela e, se ela ainda é praticada até hoje, mesmo sendo considerada um crime perante a sociedade internacional, é porque ela é interessante para um grupo poderoso, os *war profitters*.<sup>5</sup> A seguir, veremos a evolução dessa prática.

## HISTÓRICO

Apesar de ser um tema com discussão recente, a prática de *war profiteering* acontece desde muitos séculos atrás. Atualmente, temos os Estados Unidos como protagonista no assunto, e, por isso, vamos fazer um breve histórico sobre a evolução dessa prática neste país, desde sua colonização até os dias atuais, com a transformação dos EUA em uma potência hegemônica e a disseminação dessa prática pelo mundo através de Estados e empresas multinacionais, isso sem mencionar o mercado negro.

Quando os primeiros colonizadores ingleses se estabeleceram nas terras que viriam a se tornar os Estados Unidos da América, no século XVI, e passaram a lutar contra grupos indígenas, ambos os lados mantiveram firmes seus costumes militares, herdados de séculos de experiência, que ditavam como e porque se envolver em uma guerra. Além da grande diferença dos instrumentos de combate dos colonizadores e dos indígenas, outra diferença que chama a atenção é a motivação para o engajamento em um conflito militar. “Europeans had long fought for purposes that were, in varying degree, more explicitly monetary” (BRANDES, 1997, p. 01).

A partir de então, começa a surgir uma nova forma americana de *warfare*, como é descrito abaixo:

But although it was soon apparent that New World conditions would dictate a new way of fighting, it was less obvious (but equally inevitable) that these new circumstances would change the way that soldiers would be supplied

---

<sup>5</sup> É importante destacar que os *war profitters* nem sempre lucram financeiramente, alguns governos se utilizam das guerras como justificativa de manutenção no poder. Portanto, às vezes, os ganhos políticos motivam guerras também.

with the sinews of war. The military customs of feudal Europe must gradually give way to more American and ultimately more democratic means of waging warfare. (BRANDES, 1997, p. 02)

O trecho supracitado fala sobre a transição dos costumes militares da Europa feudal para o modo americano de *warfare*. De acordo com Brandes (1997), podemos destacar três aspectos dessa mudança. O primeiro refere-se ao modo particular dos americanos se articularem para distribuir o fardo da mobilização de recursos econômicos necessários para as investidas militares, uma vez que, a princípio, os EUA não possuíam um grande exército ou uma Coroa que pudesse recrutá-lo, tudo partia daquela população que estava começando a se formar e a estabelecer um senso de comunidade. Devido a esse aspecto, para os americanos entrarem em uma guerra, era necessário o consentimento de uma parcela substancial da população, o que não acontecia na Europa, já que lá havia maior concentração de poder.

O segundo aspecto é relacionado aos problemas éticos e morais associados à referida mobilização de recursos econômicos. A população americana estabeleceu distinções sobre como a riqueza poderia ser obtida de forma ética. Seria justo enriquecer a partir da guerra, enquanto o resto do povo sofre suas consequências? Se sim, até que ponto os lucros poderiam ser considerados justos? Nesse caso, *war profiteering* se torna uma forma semi-legítima de obter lucros, uma vez que os lucros advindos da guerra geralmente são muito grandes, resultantes de inflação ou da fabricação e vendas de armas de fogo. Ou seja, não pode ser considerada uma maneira completamente moral de gerar riqueza, mas também não chega a ser ilegítima.

There were ways of accumulating wealth that were recognized as acceptable and others that were regarded as illegitimate. Americans have always generally recognized that wealth extracted from the land through agriculture or animal husbandry or earned from fair competition in the commercial marketplace was legitimate. Conversely, wealth obtained by theft or fraud has always been stigmatized. But between these discrete categories, an island of middle ground gradually formed. War profits have normally been regarded as falling within a special category of semilegitimate wealth, although not specifically illegal, war profits are not entirely ethical, either. (BRANDES, 1997, p. 03)

O terceiro aspecto, por sua vez, consiste no desenvolvimento de procedimentos administrativos com o intuito de garantir que a mobilização de recursos seja realizada de forma eficiente e justa. Isso não quer dizer que os

procedimentos sejam infalíveis, mas que foram pensados de forma mais sistematizada. Todos os aspectos mencionados pelo autor contribuíram decisivamente para que o atual sistema de *war profiteering* funcionasse como funciona hoje.

A princípio, a organização militar americana correspondia a um sistema de defesa extremamente rude para os padrões modernos, composto por cidadãos locais. Estava mais para uma milícia do que para um exército. Segundo Brandes (1997), a milícia americana era um sistema social simples. Seguindo as leis britânicas, as regras coloniais exigiam que todos os homens com idade militar se apresentassem no dia do alistamento equipados de espingarda, balas e pólvora.

A única responsabilidade das autoridades coloniais era oferecer alguns canhões e assegurar que todos os homens da milícia estivessem adequadamente equipados. A última tarefa era mais difícil do que parecia, uma vez que nem todos os alistados possuíam armas de fogo e, por vezes, quando tinham, estavam quebradas ou obsoletas. A dificuldade de obtenção dos equipamentos adequados ocorria devido ao fato de armas de fogo serem produtos caros. Nem todos os homens possuíam capacidade de comprar ou produzir uma. Havia ocasiões em que os homens pegavam armas emprestadas só para apresentar no alistamento. A consequência disso era uma milícia com falta de armas e de outros equipamentos, situação muito perigosa, pois a tornava despreparada e vulnerável a um ataque inimigo.

Para evitar que isso acontecesse, as autoridades tentaram várias estratégias, como uma fiscalização mais pesada, cobrança de multa pela falta de adequação, mas nada funcionou. A solução encontrada para esse problema foi a criação de um fundo para a compra inicial de armas para pessoas carentes:

To avoid cheating on the question of indigency or wages, committees to decide the issue were established. Funds for initial purchase of weapons were usually obtained from militia fines, but Rhode Island granted an annual subsidy of nine shilling per company to provide arms for the poor or, as the law read, 'for the encouragement of the meaner sort.' [...] This was an early example of the application of the principle of providing for defense according to the ability to pay. (Brandes, 1997, p. 15)

Houve um constante esforço por parte dos líderes coloniais para controlar os fabricantes de armas, que desde já apresentavam uma má reputação que duraria

até os dias de hoje. Eles eram acusados de realizar seus trabalhos de forma lenta, com baixa qualidade e cobrar preços exorbitantes. Além disso, por debaixo dos panos, eles negociavam armas de fogo com o inimigo que, no caso, eram os indígenas.

Entretanto, a maior parte do lucro dos fabricantes não era advinda da venda de armas, mas do conserto delas, uma vez que elas eram de baixa qualidade e os indígenas, em sua maioria, não tinham conhecimento para manuseá-las e consertá-las quando necessário. Com base nesse contexto, podemos perceber a formação de uma tendência por parte dos comerciantes em tirar vantagens das peculiaridades das negociações comerciais realizadas em tempos de conflitos militares. Tendência caracterizada pela inflação de preços, pelo não cumprimento de prazos, pelo não respeito aos orçamentos contratuais e até mesmo por práticas de fraudes.

One of the most common forms of military fraud was cheating on military payrolls and provisions for the troops. This practice was pervasive in Europe, frequent in England, not unknown in America. The earliest evidence appeared during the Pequot War, when some Connecticut warriors evidently began to observe a hoary old English tradition of stealing government-provided supplies at the conclusion of a campaign. (BRANDES, 1997, p. 17)

Como podemos constatar no exemplo acima, não eram apenas os fornecedores de armas que se aproveitavam da situação, mas também os próprios membros da milícia americana, principalmente os com cargos mais importantes. Um dos tipos de fraude mais comuns na época, herdado dos europeus, era o superfaturamento nas folhas de pagamento e nas provisões recebidas pelas tropas. Receber o pagamento de soldados já mortos, vender posições para recrutas nas áreas de batalha e cobrar o resgate de prisioneiros de guerra eram outras formas corruptas de os militares lucrarem com o estado de guerra.

The most serious scandal involving payrolls padding in the American colonies occurred over several years in New York. Four companies of regular troops were stationed on the New York frontier from 1690 to 1705. The full complement of each company was ninety-nine men, but in reality only about half of them were normally present. The remainder were either dead, deserted, or working at much higher wages in civilian jobs. As long as the absentees reported once a year and allowed their captain to pocket a percentage of their pay, they would come and go as they wished. Since half of the troops were missing, the provisions account offered inviting opportunities for sticky-fingered officers. Between the payroll and the provisions, the total stolen amounted to as much as £1,500 to £2,000 per year. (BRANDES, 1997, p. 18)

De todas essas práticas, Brandes (1997) afirma que comercializar com o inimigo era uma das mais difíceis de controlar. Isso não quer dizer que comercializar com o inimigo não fosse uma prática conhecida pelos ingleses, mas os americanos a elevaram a outras proporções. Apesar do tráfico de armas com os índios ser uma questão de grande preocupação para os colonialistas naquela época, a venda de armas para os inimigos da Inglaterra, como França, Espanha e os denominados piratas, em tempos de guerra, era ainda mais preocupante para os oficiais ingleses.

Besides trading with the enemy, the most enduring and controversial form of profiteering during the colonial period concerned the pricing of war material. Abrupt changes in the level of military activity always brings sectoral shifts in the economy, and when prices rose there were frequent charges of extortionate pricing – in colloquial terms, price gouging. (BRANDES, 1997, p. 24)

Na tentativa de controlar as práticas de *war profiteering*, foram tomadas algumas medidas. No ano de 1639, o Tribunal Geral da Baía de Massachusetts proibiu a venda de armas em casos onde a margem de lucro fosse maior que cem por cento e, em 1675, os puritanos classificaram *war profiteering* como uma espécie de *provoking evil*. Nesse contexto, os comerciantes que obtivessem ganhos excessivos em tempos de guerra estariam provocando a ira de Deus. Contudo, essas medidas não foram suficientes para evitar tais práticas, justamente devido à dificuldade de fiscalização desse comércio.

No século XVIII, no período de transição do fim do período colonial à independência dos Estados Unidos da América, vieram à tona as consequências problemáticas das práticas de *war profiteering*. Conforme explica Brandes (1997), o sistema militar americano encontrava-se organizado de maneira amadora, com uma estrutura paramilitar fundamentada na autodefesa coletiva. Originalmente financiado pelos soldados-colonizadores e por investidores ingleses, o exército contava com o fornecimento local de armas, munição e suprimentos, complementados pelos saques e pelas contribuições civis. Com a ambição dos *war profitters*, este sistema de autodefesa coletiva transformou-se gradualmente em uma organização baseada na defesa de interesses individuais, com a ocorrência frequente de práticas abusivas, como as já mencionadas nesta pesquisa (uso indevido de materiais militares, superfaturamento, funcionários fantasmas, tráfico de armas, entre outras).

Com o objetivo de desvincular o sistema militar da prática de *war profiteering* no período revolucionário, foram realizadas diversas mudanças na organização do exército. Influenciados pelo ideal republicano, foi criada uma teoria que supunha que os virtuosos cidadãos locais se voluntariariam para servir o exército mesmo se não fossem recompensados financeiramente. Resumindo, houve a tentativa de separar o dever do dinheiro e o dever das pessoas deveria ser se sacrificar para ajudar as tropas a defender seu povo, sem reclamar ou cobrar nada.

Essas ideias foram colocadas em prática no início do período revolucionário. No dia 30 de novembro de 1775, os líderes do Congresso tomaram a decisão de não pagar o bônus de alistamento e confiar no sentimento patriótico para sustentar o exército. No entanto, como era de se esperar, esse sistema acabou falhando. No ano de 1775, com o ânimo inicial, um número suficiente de homens se alistaram para servir o exército. Porém, com o passar do tempo, esse número foi baixando até se tornar insuficiente, demonstrando a necessidade de incentivos mais concretos.

No ano seguinte, os líderes americanos tiveram que tomar a dolorosa decisão de reorganizar o exército novamente. Em setembro de 1776, o Congresso aprovou um plano de pagamento de recompensas pelo alistamento. Esse plano deu abertura a uma nova fraude militar: “New recruits or veteran soldiers occasionally deserted their regiments and reenlisted in others (usually under a different name) for the purpose of obtaining multiple bounties” (BRANDES, 1997, p.36).

Podemos perceber uma clara evidência de que a guerra é um evento lucrativo para alguns. O que ainda não foi mencionado é que, muitas vezes, os maiores *war profitters* é quem menos se espera. Não são pessoas ou instituições envolvidas com a militarização, mas que cuidam do lado periférico dos conflitos militares, o que corresponde à alimentação, vestuário, entre outros suprimentos. Sendo assim, são formas não óbvias de gerar lucro a partir da guerra, como no exemplo a seguir:

A prime example of this phenomenon was the case of Robert Morris, the man whose name is most closely associated with Revolutionary War profiteering. As a congressman, until 1778 Morris chaired the Secret Committee, which gave him broad authority over procurement. He then left government and remained in private business until 1781, when he returned as superintendent of finance, charged with the responsibility of overhauling the creaky supply system. Morris successfully advocated that the government switch from using its own procurement officers to advertised contracting with private vendors, on the grounds that open contracting would

be cheaper and much less arbitrary than impressment. When the war ended, Morris received much public criticism for enlarging his own fortune while serving in public office. Morris did earn considerable sums during the war, and he did mix public business with private. [...] the greatest gain Morris made during the war came while he was out of public service from 1778 to 1781. Undoubtedly, the knowledge he acquired as head of the Secret Committee served him well later, but this certainly did not violate any contemporary ethical standard. (BRANDES, 1997, p. 46 e 47)

No exemplo, uma pessoa com um importante cargo público usa de seu *know-how* e de sua influência para criar uma oportunidade de negócios durante um período de guerra, situação que acontece constantemente até os dias atuais. Desviando do foco do setor de produção militar, o fornecimento de suprimentos de necessidades básicas também é bastante promissor, assim como a construção de estradas de ferro para a realização do transporte desses itens e a construção de fortalezas para tempos de guerra. Os itens de alimentação e vestuário eram mais difíceis de serem controlados. Por isso, os fornecedores se aproveitavam da falta de eficiência da fiscalização para mandar remessas incompletas e, quando necessário, subornavam os comandantes para que aceitassem a entrega irregular.

Outro exemplo citado por Brandes (1997) envolve a empresa Brooks Brothers. Em 1861, foi aberto um processo de licitação para o fornecimento de doze mil uniformes para o exército. Apesar de ter sido uma licitação pública, os potenciais candidatos a fornecedores só tiveram um dia para preparar suas ofertas. Entretanto, o agente da empresa Brooks Brothers, Robert Freeman, teve acesso a informações privilegiadas que deram à empresa uma vantagem inadequada. Além disso, a esposa do tesoureiro que assinou o contrato recebeu um vestido de presente da empresa contratada, negociação que resultou em uniformes mal feitos e com tecidos de baixa qualidade.

Visando abolir ou pelo menos reduzir as práticas de *war profiteering*, foram tomadas diversas medidas, a maioria frustradas. Com o passar do tempo e o advento de novas tecnologias, algumas práticas acabavam se tornando obsoletas e desapareciam, enquanto novas formas de *war profiteering* surgiam. A revolução industrial introduziu ao âmbito militar o uso de estradas de ferro, navios a vapor e ferramentas mecânicas, juntamente com novos e mais complexos tipos de armamento, dando abertura a novas oportunidades de obter lucro que perdurariam

durante os séculos seguintes. Essas novas formas de *war profiteering* incluem royalties de patentes e especulação do mercado de ações.

O pacifista David Starr Jordan, ex-presidente da Universidade de Stanford, acreditava que a guerra poderia ser causada com o intuito de obter lucros. Depois que seu irmão foi morto durante a guerra civil americana, ele passou a estudar mais profundamente o assunto e chegou à conclusão de que a guerra era como um vício ruim herdado do monarquismo, sendo também a pior inimiga do progresso. Na Europa, as ameaças à paz seriam provocadas pela ganância dos comerciantes de armas na Inglaterra e na Alemanha, onde a aliança com os militares foi um infeliz resquício do período feudal.

'It is the gigantic and remorseless naval military lobby, not the menace of Germany which keeps up the British naval budget,' Jordan wrote to Charles W. Eliot, the president of Harvard University, in September 1912. 'In the United States,' Jordan added, 'with no possible fear of attack of any kind from any quarter we are spending nearly a million dollars a day, (1) to follow the fashion of Europe, (2) to create an ideal perfection of defense where no defense is needed, (3) to gratify our own armor plate lobby, and (4) to keep national defenses so high as to discourage tariff reduction.' Eliot demurred. 'I cannot believe that all these war preparations are caused by the machinations of a few manufacturers interested in the making of war materials,' he wrote, arguing that defense contractors were too few to cause a great war. (BRANDES, 1997, p. 19 e 20)

Essa troca de ideias aconteceu poucos anos antes do início da Primeira Guerra Mundial e já demonstra a influência do *lobby* do setor militar nos processos de tomada de decisão. Brandes (1997) alegava que a questão da prática de *war profiteering*, no sentido da geração de lucros substanciais durante o período de guerras ser um feito inadequado, era uma preocupação secundária. As questões principais se referiam à adequação dos americanos às vendas de materiais de guerra para as forças beligerantes, o que leva a nação ao engajamento militar e econômico.

As questões mencionadas correspondem à legalidade da venda de armas, à quantidade de crédito que deveria ser disponibilizado para ajudar os comerciantes e até que ponto os EUA deveriam se preparar para defender este comércio. Porém, tornou-se inevitável o surgimento de questionamentos sobre quem se beneficiava e quem pagava pelo engajamento militar americano. Durante a Primeira Guerra Mundial, enquanto o então presidente dos EUA, Woodrow Wilson, mantinha uma

política de neutralidade, o comércio americano pôde tirar vantagens das rupturas na estrutura econômica mundial, o que engordaria a declaração de dividendos.

The stalemate on the western front was immensely profitable to American manufacturers, who commenced production of rifles, cartridges, cannon, uniforms, buttons, canteens, shells, fuses, and every other accoutrement a British or French soldier required. (BRANDES, 1997, p. 132)

Com o passar do tempo, surgiu um movimento para pressionar o presidente Wilson a tomar partido na guerra, o que resultou diretamente na declaração de abril de 1917, e indiretamente na construção de Camp Bragg, uma instalação militar localizada no estado da Carolina do Norte. Sob a liderança de Theodore Roosevelt, Elihu Root, Leonard Wood e mais alguns dos homens mais ricos do país, o movimento reivindicava que os Estados Unidos haviam assumido uma posição perigosamente isolacionista em relação à guerra e que se encontrava materialmente despreparado para assumir internacionalmente um papel militar.

Eles defendiam que os EUA deveria fortalecer seu exército de forma que desenvolvesse a capacidade de exercer influência na guerra corrente. Do ponto de vista desse grupo, isso demonstraria força e protegeria o país, dando a ele uma postura mais incisiva e rígida. O treinamento militar também ajudaria a restaurar a harmonia, a ordem e o vigor em uma sociedade fragmentada e debilitada por divisões étnicas, sociais e pelo provincianismo local e regional.

Após o fim da Primeira Guerra Mundial, na década de 20, a população americana começou a preocupar-se com o fortalecimento da relação entre a indústria americana e o exército. Nos anos seguintes, essa relação passaria a ser conhecida como o poderoso complexo industrial-militar. De acordo com Lutz (2001), apesar dos gastos militares terem aumentado significativamente por volta de 1935 e aumentado 50 por cento entre 1936 e 1940, em 1939, foram anunciados planos de aumentar ainda mais o exército estadunidense, já representando a mobilização para a Segunda Guerra Mundial.

Convencer o Congresso a se engajar na guerra não foi uma tarefa fácil para o então presidente Franklin Delano Roosevelt, entretanto, o mais importante acontecimento do ano de 1939 foi a transição de um debate focado nas atividades limitadas de guerra e defesa para o mais expansivo, caro, e potencialmente imperialista conceito de segurança nacional. Esse conceito fazia parte do discurso

de Roosevelt e seus apoiadores de que a guerra e o mundo tinham mudado radicalmente nos vinte anos passados. As novas armas, cada vez mais destrutivas, e a distância, “cada vez menor”, de um lugar para o outro, mostravam que “when peace has been broken anywhere, the peace of all countries everywhere is in danger” (LUTZ, 2001, p. 48), ou seja, que estava cada vez mais difícil um país não ser afetado pelos acontecimentos ao redor e que nenhum ataque é tão impossível a ponto de poder ser completamente ignorado. Contudo, mesmo com toda a difusão do discurso a favor da guerra, havia um grupo de oposição ao engajamento militar do país:

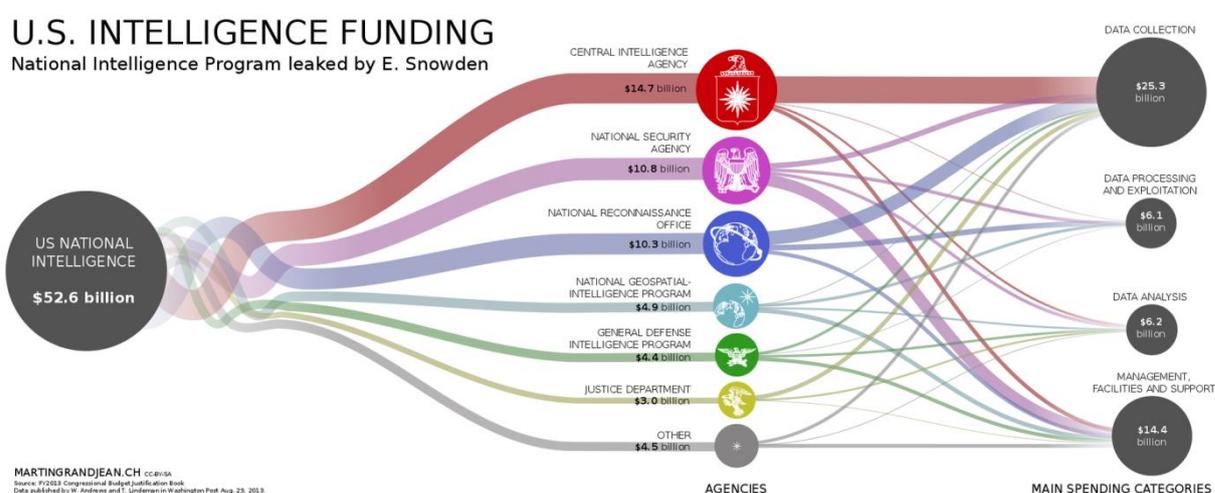
This rethoric and call to arms were resisted, however. And not only by pacifists and others who focused on the debacle of World War I. So did promilitary anti-interventionists and businessmen, the latter not yet embedded in the sure profit-making system of what was to become the military-industrial complex. They feared the loss of civilian markets and worried about being saddled with superfluous productive facilities should they take military orders. (LUTZ, 2001, p. 48)

Depois da Segunda Guerra Mundial e com o advento da Guerra Fria, houve uma ruptura na forma de governar americana, que pode ser datada a partir do estabelecimento do Ato de Segurança Nacional, de 1947, ratificado pelo presidente Harry Truman, que reestruturou as agências governamentais militares e de inteligência dos Estados Unidos. Juntamente com a Doutrina Truman e o Plano Marshall, o ato fazia parte das estratégias administrativas focadas na Guerra Fria.

O ato foi responsável por fundir o Departamento do Exército e o Departamento da Marinha no Estabelecimento Militar Nacional, liderado pelo Secretário de Defesa. Ele também criou o Departamento da Força Aérea, o Conselho de Segurança Nacional e Agência Central de Inteligência, o que preparou o terreno para a posterior criação da Agência de Segurança Nacional. Todas essas medidas acabaram centralizando ainda mais poder na presidência estadunidense, ignorando, por vezes, o devido processo constitucional adotado na hora de tomar a decisão de participar de uma guerra ou não. Como afirma Lutz: “Democratic process was foreshortened here and in other ways, such as black budgets in military agencies, assassinations of foreign leaders, and other layers of hidden work within the government” (2001, p. 85).

Os pretextos usados pelo discurso da segurança nacional para manter ações em segredo criaram uma crescente tendência de *black budgets* para as agências

militares. Os *black budgets* são os orçamentos destinados para um setor governamental específico com o objetivo de realizar operações secretas e, por isso, não é detalhado como o dinheiro será gasto, o que dificulta o controle orçamentário e facilita a articulação dos *war profitters*, pois os serviços prestados não precisam passar por fiscalização ou aprovação pública, ou seja, a população não sabe o que é feito desse dinheiro. A maior parcela desse tipo de orçamento é destinada para agências militares. Conforme Lutz (2001), a estimativa é que esses gastos tenham chegado a 39 bilhões de dólares no final da década de 80, valor que cresce continuamente até os dias atuais, como mostra o quadro abaixo:



Outro efeito causado por essa nova forma de governo foi o que o sociólogo C. Wright Mills chama de “definição militar da situação”. Isso quer dizer que tudo o que o governo faz poderia ser justificado como uma contribuição à defesa militar da nação e de seus interesses, como exemplifica Lutz:

A highway system would be fundable if it were able to move military equipment or evacuate communities under nuclear attack. Science education would become a budget item only if it could be argued to build a competitive edge over the Soviet satellite designers. Desegregation would be, not first an ethical or social issue, but either an impediment or a route to the social strength needed for the armed and moral standoff against Communism. (LUTZ, 2001, p. 85 e 86)

Podemos perceber, portanto, a abertura resultante de toda essa reestruturação para acontecimentos que fogem do controle e da fiscalização da sociedade e até mesmo do corpo legislativo. Torna-se mais difícil rastrear o dinheiro usado nas operações, analisar os reais motivos para certas tomadas de decisões e acompanhar todos esses processos em geral. Então surge o questionamento: houve

algum interesse maior que a segurança nacional por trás de toda essa reestruturação? Quem possuía interesse nessas mudanças?

Essa tendência imperialista que acabou se destacando após essas mudanças não é uma característica tão nova se formos prestar atenção no histórico estadunidense. O país já havia sido comandado por ex-generais e inspirado pelo comprometimento com o expansionismo militar, o que pode ser ilustrado pelas investidas no território mexicano e, posteriormente, pelas intervenções realizadas na América Central e na América do Sul.

Em seu discurso de despedida no ano de 1961, o presidente Dwight D. Eisenhower alertou a população americana sobre sua preocupação com as possíveis implicações do estabelecimento do complexo industrial-militar composto por empresas contratadas para fornecer serviços e produtos para fins militares e lobistas, que poderiam ter capacidade de influenciar e até mesmo decidir o começo e a continuação de guerras. Eisenhower avisou que um enorme estabelecimento militar e a grande indústria armamentista haviam se tornado uma espécie de força subliminar nas esferas econômicas e políticas do país e que os cidadãos americanos não poderiam ignorar as graves consequências disso.

No ano de 1972, o presidente estadunidense Richard Nixon declarou guerra às drogas. Em um contexto onde os Estados Unidos era um dos maiores consumidores de drogas do mundo, combater o narcotráfico e cortar o mal pela raiz (ou seja, destruir os centros de produção de drogas) era a justificativa perfeita para a potência acionar sua retórica de segurança internacional, com direito a ações excepcionais em nome da defesa do Estado e da sociedade, orçamentos exorbitantes e intervenções militares em países estrangeiros, estratégia mantida nos governos de Ronald Reagan, com ênfase na militarização.

Para mostrar a dimensão do complexo industrial-militar, vamos apresentar alguns números levantados por Lutz (2001). O setor de produção de bombas e de construção de bases militares correspondem aos maiores empregadores públicos dos EUA nos últimos 60 anos. Quinze trilhões de dólares foram gastos, de 1946 a 1991, em armas, alojamentos, treinamento e soldados, juntamente com 1.250 bases militares que são mantidas nos EUA e no exterior.

No ano de 1992, 44 por cento de todos os impostos federais coletados eram direcionados para fins militares. Contando os soldados reservas, os ativos e os empregados civis, o exército era o segundo maior empregador do país, perdendo apenas para os correios, em meados da década de 80. Se fôssemos adicionar a esse número os empregados terceirizados de empresas contratadas pelo exército, ele se tornaria, de longe, o maior contratante. Para ilustrar melhor, na década de 80, a estimativa é que um em cada vinte empregos de americanos era ligado direta ou indiretamente ao orçamento militar, e um quarto dos engenheiros e cientistas americanos trabalhavam na área militar.

Com tudo isso, o senso comum é direcionado a pensar que a militarização contribui para o crescimento e o desenvolvimento econômico estadunidense. O orçamento militar é responsável por uma ampla folha de pagamento e pelos mais variados contratos ao redor do país, sustentando muitas famílias dessa forma. Isso sem mencionar os avanços científicos e tecnológicos decorrentes do investimento militar, como acontece no mercado de aeronaves, comunicação, eletrônicos, entre outros.

The military budget spreads paychecks and contracts for goods and services around the country. It creates work in jet engine and weapon construction and offers entry-level jobs, on-the-job training with transferable skills, and postservice educational opportunities to millions of young people. The army's massive R e D spending advances science and technological innovation. This progress spills over into the civilian economy and gives American industry a competitive edge over other nations. And, more indirectly, the money that soldiers spend and the profits military industry makes fire up other sectors of the economy. (LUTZ, 2001, p. 174)

Porém, segundo Lutz (2001), uma pesquisa econômica mostra a situação inversa. Os gastos militares produziram menos empregos por dólar do que outros tipos de gastos governamentais. Um bilhão de dólares militares geram 26 mil empregos, enquanto a mesma quantidade de dinheiro na esfera da saúde geraria 37 mil, e, na educação, 48 mil. Isso acontece porque a indústria militar contrata mão-de-obra das áreas científica, tecnológica e de engenharia, que correspondem a pessoas especializadas, que recebem salários mais altos e, portanto, são empregos que contratam menos também.

Além disso, essas empresas possuem uma parcela de lucro maior do que a de outros negócios. Outro aspecto negativo decorrente do crescimento da indústria

militar é a drenagem do talento de profissionais capacitados, os quais poderiam estar se dedicando ao desenvolvimento de melhoras na indústria civil e tornando os produtos americanos mais competitivos internacionalmente. O exemplo abaixo mostra como os outros países tiraram proveito da obsessão militar americana:

Nations not investing heavily in militaries, such as Germany and Japan, put their research dollars and people into those other areas. Among other benefits, these countries reaped the American car market. While the pundits argued in the 1980s about whether Japanese *culture* made it more competitive, the U.S. government's military policy was driving industrial military specializations that grew the trade deficit and helped send jobs overseas. While Americans driving Nissans and Toyotas often provoked nationalist sentiment, the growth of the military-industrial complex helped put them there. (LUTZ, 2001, p. 174 e 175)

Singer (2008) afirma que, durante tempos de guerra, existe uma tendência das empresas mudarem o foco de seu negócio com o intuito de tirar proveito do contexto e servir as necessidades da nação e de seu exército. Quando isso acontece em um grau significativo, afeta diretamente a produção de outras áreas da economia. Essa ideia é conhecida como *Guns and Butter Curve*, o princípio econômico que demonstra que, para conseguir mais de algo, você deve abrir mão de outra coisa primeiro. Em contrapartida, muitas das novas tecnologias utilizadas no nosso cotidiano atualmente, como o computador, a internet e o GPS, surgiram em virtude do esforço de guerra, o que demonstra que o investimento no setor também pode gerar inovação e desenvolvimento para a sociedade civil.

Os gastos militares também contribuíram para o crescimento da desigualdade social nos Estados Unidos, uma vez que a produção de armas modernas não utilizava mais o sistema de produção em massa, com o uso de linhas de montagem. E o trabalho mais técnico, que precisa de mais especialização, empregava um número menor de pessoas.

Após a Guerra do Vietnã, os EUA mantiveram o estilo de guerra adotado desde 1945: nuclearismo, conflitos de baixa intensidade, papel de fornecedor de armamento, treinamento e conselheiros para representar exércitos estrangeiros. Com o colapso da União Soviética, surgiu a já citada guerra às drogas e, posteriormente, a guerra ao terrorismo, que será mais detalhada no capítulo seguinte. Houve, portanto, a necessidade de uma reestruturação do exército estadunidense. Externamente, passou a utilizar novas formas de projetar poder,

como através do treinamento de outros exércitos, do combate às drogas, da prestação de assistência humanitária e de auxílio para a (re)construção de nações. Internamente, foi realizada uma reorganização que dava abertura para o aumento de terceirizações e de privatizações.

Tanto essa reestruturação do exército quanto as novas formas de *warfare* contribuíram de maneira decisiva para a configuração atual do cenário que envolve *war profiteering*. Além do combate em conflitos armados, surgiram novas formas de intervenção na esfera internacional, que são denominadas pelo exército americano de operações não classificadas como guerra (em inglês, *operations other than war*), listadas abaixo:

Evacuation Operations, Arms Control, Support to Domestic Civil Authorities, Humanitarian Assistance and Disaster Relief, Security Assistance, Nation Assistance, Support to Counterdrug Operations, Combating Terrorism, Peacekeeping Operations, Peace Enforcement, Support for Insurgencies and Counterinsurgencies, and Attacks and Raids. (LUTZ, 2001, p. 217 e 218)

Dado o histórico da prática de *war profiteering*, é importante destacar o crescimento dessa prática e a forma como ela se infiltrou nas instituições governamentais, o que nos leva a questionar até que ponto os *war profitters* podem influenciar em tomadas de decisões que os tragam benefícios, como o início ou a continuação de uma guerra. Veremos agora alguns exemplos dessa prática no século XXI.

## **WAR PROFITEERING NA ATUALIDADE**

Nesse capítulo iremos falar sobre a guerra ao terrorismo e o fenômeno de privatização militar que a acompanhou, o que contribuiu de maneira substancial para a prática de *war profiteering* no século XXI. Optamos por dar foco à guerra do Iraque e do Afeganistão, assim como a algumas empresas envolvidas nesse contexto, como a Blackwater e a Halliburton.

Com o fim da Guerra Fria, Singer (2008) aponta três fatores que contribuíram com a crescente tendência de privatização do trabalho militar: 1) sem o apoio das superpotências, aqueles Estados frágeis e recém-criados, que não tinham condições de controlar a população, tornaram-se espaços caóticos, dando oportunidade para guerras civis, como aconteceu na Somália, em Serra Leoa e nos Bálcãs; 2) com essa onda de violência interna, muitos países começaram a lutar por questões fronteiriças, como no caso do Congo e Etiópia-Eritrea, resultante de um colapso do equilíbrio de poder mantido pelas superpotências; 3) o grande crescimento da influência dos mercados internacionais, acompanhado da abertura de economias. Isso sem mencionar o surgimento de novos atores no cenário internacional, como cartéis transnacionais de drogas e grupos terroristas.

Desde o fim da Guerra Fria e da redução do exército americano, os Estados Unidos tem se envolvido em uma série de guerras menores ao redor do mundo, como no Kuwait, Bósnia, Kosovo, Haiti, Somália, Afeganistão, Iraque e Síria. Essa tendência em torno de um corpo militar reduzido (inaugurada na década de 80 pelo presidente Ronald Reagan), combinada de uma sucessão de guerras, abriu espaço para a nova indústria das empresas militares privadas. Essas empresas tinham a função de auxiliar o exército em tudo, desde o fornecimento e a manutenção de armas, até o treinamento de tropas e os serviços logísticos.

Superficialmente, parecia positiva a ideia de criar uma nova indústria para fomentar a economia americana, além de que a livre concorrência do mercado poderia trazer eficiência e redução de custos para o serviço militar. Pelo menos em teoria, contratar soldados privados ou mercenários deveria sair mais barato, uma vez que, quando eles não forem mais necessários, não será preciso pagar os custos adicionais de um soldado regular, como seguro de saúde e pensão para

dependentes. Entretanto, as coisas não são tão simples assim. A distinção entre o setor público e o privado é bem clara, enquanto o setor público deve agir a favor de seus contribuintes, gastando seu dinheiro para melhorar suas vidas, o setor privado é movido em torno do lucro. Até mesmo os estudiosos da vertente radical liberal, que defendem que tudo deveria ser deixado para o mercado, concordam que deve ser feita uma exceção para a área militar.

Antes de nos aprofundarmos novamente na trajetória americana do *war profiteering*, contudo, vamos fazer um breve e superficial resumo sobre a prática de *war profiteering* em outros países para mostrar que essa prática é global. Nesse sentido, é importante justificar o motivo do foco desta pesquisa ser nos Estados Unidos, o que se dá por dois motivos, sendo o primeiro a disponibilidade de referências bibliográficas e o segundo pelo fato de os EUA ser um dos atores internacionais mais engajados em guerras fora de seu território.

## WAR PROFITEERING NO MUNDO

As empresas militares privadas estão espalhadas pelas zonas de guerra ao redor do mundo e, em alguns casos, exercem um papel determinante nos conflitos em que participam. Seus clientes variam entre governos regulares e ditatoriais, grupos rebeldes e cartéis de drogas, e empresas multinacionais e organizações não-governamentais (ONGs). No final da década de 1990, parte dessas empresas focaram no mercado promissor de treinamento de jovens muçulmanos, que estavam sendo recrutados por grupos radicais para lutarem a guerra santa em lugares como a Chechênia e o Afeganistão.

Como exemplo dessa prática, podemos citar a empresa britânica Sakina Security Ltd., que forneceu treinamento militar e instrução para uso de armas para recrutas jihadistas. De acordo com Singer (2008), esses serviços faziam parte de um pacote chamado *Jihad Challenge*, que também poderia incluir técnicas de combate corporal e de elaboração de dispositivos explosivos improvisados. Podemos perceber através dessas situações que essas empresas, assim como a maior parte do mundo corporativo privado, possuem a tendência de responder a demanda do

mercado, visando obter lucro, e acabam não se importando com o julgamento moral de suas ações.

No continente americano, além dos Estados Unidos, outros países já utilizam serviços de empresas militares privadas, como o México, o Haiti e a Colômbia. Inclusive há relatos de que, na Colômbia e no México, as empresas militares privadas não se limitam a prestar serviços apenas para o governo, mas também para cartéis de droga. Em 2016, foi fundada a primeira empresa militar privada brasileira, formada por ex-membros das Forças Armadas, a Águila International, com foco no mercado exterior. Porém, já existiam outros tipos de empresas no setor de defesa e armamento, como a Embraer, Forjas Taurus e Odebrecht.

O conturbado cenário do continente africano, marcado por diversas guerras civis e por Estados frágeis, é um ambiente fértil para o desenvolvimento da indústria militar privada, berço das empresas Executive Outcomes e DSL (Divisão de Segurança Luanda) e anfitrião de empresas estrangeiras, como Airscan, Dyncorp, Bechtel, entre outras. A Executive Outcomes foi a maior empresa militar privada africana, participando de muitas guerras da região de forma decisiva e sendo acusada diversas vezes de fornecer assistência militar para empresas em troca do controle sobre os recursos naturais de Estados falidos, como Serra Leoa. A empresa chegou ao fim em janeiro de 1999. Segundo Singer (2008), as empresas militares privadas também foram acusadas de trabalhar para grupos rebeldes no Senegal, na Namíbia e em Angola, fornecendo treinamento para dissidentes antigovernamentais. Em Burundi, Hutu rebeldes receberam armas, treinamento e serviços operacionais de empresas militares sul-africanas, incluindo a Spoornet, enquanto a Dyncorp fornecia suporte logístico para a aliança rebelde no Sudão.

Na Europa, a MPRI atuou nos conflitos militares da Bósnia, Croácia, Macedônia e do Kosovo. No entanto, as atividades das empresas militares privadas não se limitam à região dos Bálcãs, existem muitas empresas militares com sede na Inglaterra e na França, como Sandline International e Nexter Systems. Singer (2008) afirma que Londres é um dos centros não-oficiais da indústria militar. Outras empresas militares presentes no continente europeu incluem a Cubic, que auxiliou o exército húngaro a alcançar os padrões da Organização do Tratado do Atlântico

Norte (OTAN), e a International Business Company (IBC), sediada na Alemanha, que oferece serviços de treinamento de tropas e armamentos.

Na Rússia, a Alpha Group, formada por ex-membros das forças especiais da KGB, foca em operações de combate ao terrorismo. Na Chechênia, mercenários trabalham constantemente ao lado das forças regulares, assim como trabalham na defesa de localidades estratégicas no Azerbaijão, na Armênia e no Cazaquistão. A Austrália, por sua vez, anunciou um plano para terceirizar completamente alguns serviços militares, sendo uma das mais curiosas ações a terceirização do recrutamento militar para uma empresa americana, Manpower.

## HALLIBURTON E BROWN & ROOT ANTES DA GUERRA AO TERRORISMO

Antes de voltarmos a nossa linha cronológica, iremos contar um pouco da trajetória dessas duas empresas que participaram de maneira incisiva da guerra ao terrorismo. A Halliburton, inicialmente chamada Howco, foi fundada em 1919 por Erle P. Halliburton, um jovem do Tennessee que foi para o Texas para trabalhar com cimentação de poços de petróleo. De acordo com Briody (2004), Halliburton era um homem trabalhador e que não tinha muita simpatia pela ideia de desenvolver amizades políticas para melhorar seus negócios, apesar de ter entrado para o ramo dos contratos governamentais, porém, como iremos perceber, após sua morte, sua empresa tomou um rumo bem distinto de suas pretensões. Também no ano de 1919, os irmãos Herman e George Brown fundaram a empresa Brown & Root, no Texas, com foco na construção de estradas. Ao contrário de Erle Halliburton, os irmãos Brown cultivaram desde o início amizades políticas, visando a obtenção de contratos governamentais e influência política.

The story of Herman and George Brown, the founders of Brown & Root, is the story of how American politics and entrepreneurship evolved together through the entire twentieth century. [...] Brown & Root veered into the complicated world of government contracting and political influence. The Browns were drawn early to the easy money to be gained through cultivating political benefactors, a style of business that would carry the company through successive decades of war and profit cycles. (BRIODY, 2004, p. 19)

Posteriormente, essas empresas iriam aprender uma valiosa lição: que quando se trata de contratos governamentais – seja o fornecimento de suporte militar, a reconstrução da infraestrutura petrolífera de um país ou até mesmo o

simples recolhimento de lixo -, existe um código de ética que deveria ser respeitado. O dinheiro público vem acompanhado pelo escrutínio público, portanto, o controle de danos é o preço a se pagar por fazer esse tipo de negócio.

Já falamos nesta pesquisa sobre o princípio econômico conhecido como *Guns and Butter Curve*. Digamos então que, durante a Segunda Guerra Mundial, a Howco optou por *butter*, ou seja, escolheu por manter o foco de seu negócio, aproveitando o aumento da demanda por petróleo durante os anos de guerra e investindo em novas tecnologias, enquanto Brown & Root optou por *guns*, adaptando seu negócio às novas necessidades do Estado e investindo na área de defesa para obter contratos com o governo.

Com o apoio do congressista Lyndon Johnson (antiga amizade política que viria a se tornar presidente dos Estados Unidos), os irmãos Brown, apesar de não terem nenhuma experiência na área militar, foram em busca de contratos governamentais na área de defesa. Por sorte ou não, a Marinha era instruída a consultar Johnson sobre todos os contratos cedidos no estado do Texas. De repente, Brown & Root estava sendo considerada como uma das possíveis empresas contratadas para construir a Estação Aérea Naval Corpus Christi. Com a justificativa de que a construção da estação era uma obra de urgência, foi decidido que o contrato não seria aberto para licitação e a empresa selecionada para executá-lo foi a Brown & Root, contemplada com um contrato de custo acrescido, que cobriria todas suas despesas e pagaria mais uma porcentagem baseada no valor gasto. O valor previsto da obra seria US\$ 23.381.000,00, e a Brown & Root receberia mais cinco por cento desse valor. O problema desse tipo de contrato é que ele incentiva o aumento das despesas da obra, pois quanto maior o gasto, maior o lucro, o que é bom para as empresas (que objetivam o lucro mesmo), mas nem tanto para os contribuintes. No caso da estação, o valor final da obra ficou em US\$ 125.000.000,00, mais de cinco vezes o valor previsto.

Segundo Briody (2004), para compensar seu débito com Johnson, Herman Brown investiu centenas de milhares de dólares em Johnson e no Partido Democrata, além disso, ajudou significativamente na reeleição do presidente Franklin Roosevelt e a encher a Câmara de Deputados de aliados do presidente. Em contrapartida, os contratos continuavam surgindo. Brown & Root ganhou dois

grandes contratos para construir bases aéreas na França e na Espanha, e também foi responsável pela construção de uma base aérea naval em Guam, a qual rendeu 81 milhões de dólares.

Em meados de 1950, a demanda por petróleo entra em declínio enquanto a recessão se instala e, em 1957, morre Erle Halliburton. Em resposta a esse quadro, a Howco passou a investir na diversificação da empresa para salvaguardá-la das flutuações da indústria petrolífera global. Em 1960, a empresa passa a se chamar Halliburton e começa o processo de negociação de compra da empresa Brown & Root. Em 1962, a Halliburton comprou noventa e cinco por cento das ações da Brown & Root por US\$ 36.750.000,00. Como parte da negociação, a Halliburton também adquiriu outras propriedades, como Highland Insurance Company e Southwestern Pipe, e George Brown foi indicado para a diretoria da Halliburton.

No ano de 1963, após o assassinato do presidente John Kennedy, Johnson assumiu a presidência e foi eleito no ano seguinte, com o apoio de George Brown. No mesmo ano, o então presidente Johnson utilizou o incidente acontecido no Golfo de Tonkin como justificativa para enviar tropas para o Vietnã, o que resultou em bilhões de dólares destinados para a construção de bases, pistas de pouso, pontes e portos. Daí entra em cena a Brown & Root.

Em 1965, Brown & Root juntou-se a três outras gigantes da área de construção e gerenciamento de projetos, Raymond International, Morris-Knudsen e J. A. Jones, para formar um dos maiores conglomerados da construção militar, conhecido como RMK-BRJ, que faturou mais de dois bilhões de dólares com trabalhos no Vietnã. O contrato era na modalidade de custo acrescido, já explicado anteriormente, e a porcentagem era de 1,7. Briody (2004) afirma que o grupo RMK-BRJ foi responsável por 97 por cento das construções no Vietnã (os três por cento restantes foram para empresas vietnamitas) durante os sete anos em que operaram lá, construções que vão desde estradas até cidades inteiras para o exército americano.

O senador Abraham Ribicoff, democrata de Connecticut, fez uma denúncia para o Subcomitê Permanente de Investigações do Senado, alegando que milhões de dólares estavam sendo desperdiçados no Vietnã devido à incompetência,

desonestidade e corrupção, e exigiu que o grupo RMK-BRJ fosse investigado. A investigação responsabilizou o grupo pela perda de 120 milhões de dólares durante os cinco primeiros anos que estiveram no Vietnã. Contudo, nada poderia parar Brown e Root, de acordo com Briody (2004), em 1947, a empresa era a quadragésima-sétima maior empresa de construção do país, em 1965, era a segunda e, em 1969, alcançou o primeiro lugar.

Mas as duas décadas seguintes reservavam um período de declínio para a Halliburton e sua subsidiária, Brown & Root. Em 1973, Lyndon Johnson morre e George Brown se aposenta em 1975. Segundo Briody (2004), nos primeiros cinco anos da década de 80, houve uma diminuição de funcionários de 80.000 para 20.000, devido à recessão e à falta de contratos com o governo. Só uma coisa poderia mudar essa situação: a guerra. No dia 12 de janeiro de 1991, o então presidente George H. W. Bush consegue autorização do Congresso para entrar em guerra contra o Iraque e, cinco dias depois, dá início à Operação Tempestade no Deserto, no Kuwait. E quando um presidente texano resolve entrar em guerra, significa que Brown & Root está de volta ao jogo.

Now back in the good graces of the federal government and the military, Halliburton was not going to squander the opportunity. Brown & Root won contracts to extract army troops from Saudi Arabia after their services were no longer needed in the Gulf region and ship ammunition from the Middle East to locations around the world. The company was back in the army logistics business in earnest for the first time since Vietnam. The rebirth of the military outsourcing business would blossom to unforeseen heights immediately following the Gulf War. (BRIODY, 2004, p. 179)

Durante a Guerra do Golfo, o Departamento de Defesa, dirigido por Dick Cheney, ficou impressionado com o trabalho que a Halliburton fez no Kuwait. A Halliburton e a Brown & Root, além de terem auxiliado a conter os incêndios em poços de petróleo, realizaram grandes contratos para reconstruir o Kuwait após a invasão do Iraque. Visando o aumento de força para futuros eventos militares, o Pentágono abriu uma licitação no valor de 3,9 milhões de dólares para que uma empresa desenvolvesse um relatório confidencial demonstrando como ela poderia fornecer suporte logístico ao exército.

Trinta e sete empresas disputaram a licitação, mas Brown & Root venceu todas elas. No mesmo ano, a empresa recebeu um adicional de cinco milhões de dólares para estender o plano para outros lugares e detalhar mais o relatório. O

relatório era uma versão melhorada do *Logistics Civil Augmentation Program* (LOGCAP), um programa usado pelo exército desde meados da década de 1980, e o contrato tinha duração de cinco anos e caracterizava-se por estar na modalidade de custo acrescido, como na Guerra do Vietnã, portanto, quanto maior o gasto, maior o lucro. Com tantos contratos sob a responsabilidade da Brown & Root, o exército estava ficando cada vez mais dependente da empresa, a qual tinha como funções a construção dos acampamentos militares, o fornecimento de comida e água, combustível e munição, a limpeza das latrinas, o recolhimento do lixo e até mesmo a lavagem de roupas das tropas.

No ano de 1995, Dick Cheney, ex-Secretário de Defesa dos Estados Unidos, foi contratado para ser CEO da Halliburton. Sendo que Cheney havia sido um burocrata durante maior parte de sua vida e não possuía experiência alguma na área de negócios, fica óbvio que sua indicação deu-se devido sua influência política e seus contatos na Casa Branca e no Pentágono. Nos cinco anos sob sua administração, a Halliburton praticamente dobrou a quantidade de contratos governamentais, que foram de US\$ 1,2 bilhões para US\$ 2,3 bilhões, levando a empresa do septuagésimo terceiro para o décimo oitavo lugar na lista de empresas contratadas pelo Pentágono.

Contudo, a Halliburton também passou por alguns percalços durante esse período. Singer (2008) afirma que, apesar de seus estreitos laços com o governo americano, algumas atitudes da empresa iam em contradição com os interesses da política externa do país. Algumas subsidiárias da empresa tinham sede fora dos EUA e operavam em países que não eram aliados dos EUA, como Angola, Líbia e Argélia, até mesmo violando sanções americanas, em alguns casos. Em 1995, por exemplo, Brown & Root recebeu uma multa de US\$ 3,8 milhões por reexportar mercadorias americanas para a Líbia, que encontrava-se sob o regime ditatorial de Muammar al-Gaddafi, através de uma subsidiária estrangeira. Na Angola, a empresa foi acusada por ter financiado os esforços de guerra do governo e foi relacionada à venda ilegal de armas.

Em 1997, Brown & Root perdeu o processo de licitação do LOGCAP para a empresa Dyncorp, entretanto, devido à crescente dependência do exército, era impossível retirar completamente a Brown & Root de seu trabalho nos Bálcãs, a área

mais lucrativa do programa, que ficou mantida sob a responsabilidade da empresa. Em 1998, a Brown & Root é fundida com a empresa de engenharia M. W. Kellogg e passa a ser chamada de Kellogg Brown & Root. O legado de Cheney também inclui uma investigação da Comissão de Segurança e Câmbio na contabilidade da empresa, um caso de suborno de funcionários nigerianos e um processo que resultou na queda das ações e na falência de duas subsidiárias.

## WAR PROFITEERING E A GUERRA AO TERRORISMO

Agora, vamos relacionar a guerra ao terrorismo que explodiu no início do século XXI com a prática de *war profiteering*, o que inclui o crescente fenômeno de privatização do trabalho militar. Em 2001, o ex-governador do Texas, George W. Bush, assumiu a presidência dos Estados Unidos, tendo como vice-presidente o ex-CEO da Halliburton, Dick Cheney, e o político e empresário Donald Rumsfeld como Secretário de Defesa. Sabemos que Cheney quase duplicou a receita da Halliburton durante sua administração, mas que também envolveu a empresa em escândalos de corrupção. Durante seu mandato como vice-presidente, veremos que o elo entre Cheney e a Halliburton não foi totalmente rompido e que a empresa continuará lucrando com as guerras criadas pelo governo americano, sendo uma das empresas queridinhas do Pentágono, e se envolvendo em escândalos de corrupção. No entanto, não é só a Halliburton que irá tirar proveito da guerra ao terrorismo, e é sobre isso que vamos falar neste capítulo.

Schahill (2007) afirma que Bush preencheu o Pentágono com um time de ideólogos, como Paul Wolfowitz (considerado o arquiteto da invasão do Iraque em 2003), Douglas Feith, Zalmay Khalilzad e Stephen Cambone, juntamente com executivos de empresas (muitas delas da indústria militar), como o Subsecretário de Defesa Pete Aldridge (Aerospace Corporation), o Secretário do Exército Thomas White (Enron), o Secretário da Marinha Gordon England (General Dynamics), e o Secretário da Força Aérea James Roche (Northrop Grumman). A nova liderança do Pentágono tinha dois objetivos principais: a mudança de regime em países estratégicos e a execução da maior operação de privatização e terceirização da história do exército americano.

No dia 10 de setembro de 2001, Rumsfeld fez um discurso para os funcionários do Pentágono, onde alegou que um dos inimigos do Pentágono era a sua própria burocracia e, por isso, havia a necessidade de uma mudança no modelo de funcionamento do Pentágono, que seria a substituição da velha burocracia do Departamento de Defesa por um novo modelo baseado no setor privado. Essa nova política do Pentágono, conhecida como Doutrina Rumsfeld, baseia-se no setor privado, com ênfase em operações secretas, no uso de sistemas de armas sofisticados, e no maior uso das Forças Especiais e de empresas militares privadas. Resumindo, sem praticamente nenhum debate público, a administração de Bush privatizou muitas das funções historicamente executadas pelo exército, sendo que os contribuintes que pagariam essa conta.

Na manhã do fatídico dia 11 de setembro de 2001, um avião da American Airlines que levava noventa e dois passageiros de Boston para Los Angeles mudou seu percurso de repente e seguiu para a cidade de Nova York, onde atingiu a North Tower do World Trade Center. Por volta de dezessete minutos depois, um avião da United Airlines atingiu a South Tower. Às 09:37, outro avião da American Airlines atingiu o Pentágono. Esses ataques, realizados pela rede terrorista Al-Qaeda, contribuíram para acelerar a agenda de privatização defendida pela nova administração ao despertar a guerra ao terrorismo.

The attacks created a heightened sensitivity to security and an increased demand for spending on military-style protection, from which PMFs were seen to benefit. [...] “It is perhaps an awkward but unsettling truth that the events of September 11, which brought such pain and tragedy to so many people, has given the corporate security world a new lease on life.” (SINGER, 2008, p. 232)

Em apoio à ideia de os Estados Unidos atacarem o Afeganistão, onde estaria a base da Al-Qaeda, Jim Jacobson, que dirige o grupo Christian Freedom International (CFI), declarou que “only unequivocal military strikes will express our commitment to world peace and the rule of law” (SCAHILL, 2007, p. 31 e 32). A mesa de diretores do grupo incluía o lobista da empresa Blackwater Paul Behrends, o antigo senador republicano Don Nickels e o antigo diretor da voz da América Robert Reilly. Entre as empresas escaladas pela administração para combater na guerra ao terror estava a Blackwater, que após o início da guerra, viria a se tornar uma das maiores empresas do ramo militar. Daí temos um exemplo de como um

grupo como o CFI, que se diz defensor dos valores cristãos e formador de opinião, pode criar cenários favoráveis aos interesses de seus diretores e patrocinadores.

Em 2001, os Estados Unidos invadiu o Afeganistão e iniciou uma guerra que duraria até os dias de hoje com o objetivo de destruir a Al-Qaeda, juntamente com seu líder Osama bin Laden, e destituir do poder o grupo Talibã. O Talibã, que começou como um movimento de estudantes islâmicos sunitas fundamentalistas, tomou o poder no Afeganistão após a guerra civil que seguiu a retirada das tropas soviéticas. Entre os militantes jihadistas, formou-se em 1998 o grupo radical Al-Qaeda, que foi responsável pelos ataques do 11 de setembro. Mesmo depois de derrubado pelas tropas americanas após a invasão em 2001, o Talibã conseguiu reagrupar-se e continuar a combater os invasores, a partir de refúgios nas regiões montanhosas da fronteira com o Paquistão. As operações militares americanas no Afeganistão, assim como os esforços da ONU na região, envolveram um grande número de empresas privadas, incluindo a Kellogg Brown & Root, que construiu e operou bases militares por toda Ásia central (como as bases em Bagram e Kandahar, por exemplo, que custaram US\$ 157 milhões), e a Dyncorp, que executou trabalhos da mesma natureza nas Filipinas.

De acordo com Risen (2014), durante os anos de 2000 e 2001, Charles Smith ficou responsável por supervisionar um processo de licitação entre três empresas (Kellogg Brown & Root, Raytheon e Dyncorp) para obter o novo contrato na modalidade de custo acrescido do LOGCAP, com duração de dez anos. Em dezembro de 2001, apenas alguns meses após os ataques do 11 de setembro, a Kellogg Brown & Root foi selecionada como vencedora do processo licitatório, derrubando duas gigantes da área de defesa. Os ventos sopravam a favor da empresa, o exército, em especial o Corpo de Engenheiros do exército americano, ficou muito satisfeito com o trabalho que a Kellogg Brown & Root havia realizado nos Bálcãs, na década de 1990. Outro fator importante a ser mencionado é que a empresa era subsidiária da Halliburton, que havia sido dirigida por Cheney antes da campanha presidencial.

Em março de 2003, sem nenhuma evidência, mas com a justificativa de que o governo de Saddam Hussein estava produzindo armas de destruição em massa e possuía vínculos com a Al-Qaeda, ameaçando, dessa forma, a segurança dos EUA

e de seus aliados, os EUA, liderando a coalizão ocidental, invadiu o Iraque, porém nunca conseguiu encontrar nenhum vestígio das armas que provocaram a guerra. Alguns estudiosos apontam que, na verdade, os motivos que incentivaram a ação americana são outros, como interesses econômicos de empreiteiras, empresas militares privadas e petrolíferas, uma vez que o Iraque é um dos grandes produtores de petróleo do mundo, ou para legitimar o governo de Bush, já que a disputa presidencial que o elegeu foi marcada por forte questionamento quanto a sua legitimidade, talvez pelo fato do colégio eleitoral do estado da Flórida, governado então pelo irmão Jeb Bush, ter sido decisivo na sua vitória.

Independente do motivo, o fato é que a guerra do Iraque tornou-se uma máquina de fazer dinheiro. Sem pessoal suficiente, o governo americano recorreu a empresas militares privadas para complementar suas tropas numa proporção jamais vista. Para fazer uma comparação, de acordo com Scahill (2007), durante a Guerra do Golfo, um entre seis soldados trabalhavam para empresa militares privadas, enquanto que, com a invasão do Iraque em 2003, esse número mudou para um entre três.

A guerra do Iraque começou apenas um ano depois da Kellogg Brown & Root recuperar o contrato do LOGCAP, o que tornava a empresa a principal contratada do exército para todos os serviços de campo para tropas no Iraque, Kuwait e no Afeganistão, responsável por fornecer todos os serviços básicos, incluindo comida, moradia, água e saneamento para centenas de milhares de soldados no Oriente Médio. Um momento de fartura para a empresa, como se ela tivesse sido escolhida para fornecer todo serviço necessário para todos os moradores de um pequeno estado, conforme descreve Risen (2014). Tanta concentração de contratos em uma única empresa acabou chamando a atenção da opinião pública, de políticos e da imprensa, que viam aquilo como favoritismo descarado com a empresa que já havia sido dirigida por Cheney.

Já falamos nesta pesquisa sobre o complexo industrial militar, que surgiu como resposta à ameaça do comunismo. Sob a administração de Bush e, posteriormente, do democrata Barack Obama, foi criado o complexo industrial da segurança nacional, cuja criação foi motivada pela ameaça do terrorismo e que movimenta centenas de bilhões de dólares por ano. Risen (2014) diferencia esses

dois complexos. O complexo industrial-militar era, pelo menos em parte, mais visível ao público, com a contratação de grandes empresas da área de defesa para construir aviões, navios e foguetes, assim como empresas de tecnologia para desenvolver computadores e eletrônicos avançados. Essas contratações passavam por debates, geralmente abertos ao público, no Congresso.

O novo complexo industrial da segurança nacional funciona de maneira diferente, é formado por uma grande rede de agências de inteligência e suas respectivas empresas contratadas, as quais oferecem serviços muitas vezes de caráter confidencial, ajudando Washington a definir o tamanho e o alcance da ameaça terrorista. Nesse ponto, convenhamos que não é do interesse das empresas que a ameaça terrorista diminua ou desapareça, pois isso poderia refletir em seus contratos. Portanto, permitir que essas empresas se infiltrem nas agências e realizem trabalhos de inteligência pode ser uma forma de contribuir para a manutenção do ciclo de guerras. Atualmente, a Agência Central de Inteligência, a CIA, depende tanto do serviço privado, que há muitos casos de agentes que pediram demissão da agência para retornar posteriormente para o mesmo trabalho, só que através de uma empresa privada e recebendo o dobro em dinheiro.

The growth of this homeland security-industrial complex has come at the same time that outsourcing and privatization have become the new watchwords among management consultants working both in corporate America and inside the government. Now, contractors perform functions once considered inherently governmental, particularly in defense and intelligence. War-zone contractors eventually outnumbered American soldier in Iraq and Afghanistan. (RISEN, 2014, p. 9)

Entre as empresas que mais lucraram com a criação do complexo industrial da segurança nacional, estão Halliburton, Kellogg Brown & Root, Lockheed Martin, Northrop Grumman, Dyncorp, Raytheon, General Dynamics, Boeing e Blackwater, das quais vamos selecionar algumas para falar de alguns casos e até mesmo mencionar outras empresas e pessoas para entendermos melhor como funciona o *war profiteering*.

Com o passar do tempo, as guerras do Iraque e do Afeganistão começaram a receber uma enxurrada de críticas da opinião pública, da imprensa e do próprio Congresso, devido aos grandes custos necessários para financiá-las. Segundo Risen (2014), inconformados com os gastos descontrolados com a guerra, os líderes do Congresso exigiram que fosse criado um cargo que assumisse a

responsabilidade de fiscalizar com que estavam sendo gastos os bilhões de dólares destinados ao Iraque. Mesmo relutante, o governo concordou com a criação do cargo de inspetor geral especial para a reconstrução do Iraque (SIGIR), o qual teria amplos poderes investigativos em zonas de guerra. Para evitar transtornos, em 2004, a Casa Branca escolheu Stuart Bowen para assumir o cargo, afinal, Bowen sempre havia sido fiel a Bush, seja quando Bush era governador do Texas, seja na Flórida, quando auxiliou legalmente Bush na recontagem dos votos da campanha de 2000, ou quando se tornou membro do staff da Casa Branca. Certamente, Bowen não traria dores de cabeça para o governo, ou pelo menos era isso que a administração esperava.

Contudo, Bowen resolveu levar o cargo a sério. Intrigado com o desaparecimento de bilhões de dólares enviados do Banco da Reserva Federal para Bagdá, ele resolveu abrir uma investigação para tentar descobrir o que aconteceu. Na sua primeira viagem para Bagdá, Bowen e seu pessoal ouviram sobre caixas de dinheiro saindo dos escritórios da Autoridade Provisória da Coalizão (CPA) sem nenhum registro do destino, sobre empresas que receberam milhões de dólares para projetos que nunca foram executados, e sobre propinas e suborno. Isso sem mencionar os trabalhadores estrangeiros recrutados para trabalhar no Iraque em condições de escravidão e os funcionários do exército americano que desviavam dinheiro de projetos de reconstrução diretamente para suas malas. Obviamente, houve a tentativa de retirar Bowen do cargo, porém, com o apoio de alguns políticos, ele conseguiu prosseguir com a investigação e uma de suas descobertas foi que quase US\$ 1,3 bilhões do dinheiro desaparecido havia sido direcionado a um acordo corrupto realizado em 2004 pelo Ministro de Defesa do Iraque, Hazim al-Sha-alan, com o auxílio de Ziyad Qattan, que criaram um contrato de defesa fraudulento de compras de equipamento para a reconstrução do exército iraquiano. Ambos foram julgados e condenados por crime de corrupção no Iraque.

No início da guerra do Iraque, existiam poucas empresas de *lobbying* com mais influência no Congresso e na Casa Branca do que a Alexander Strategy, da qual participava Paul Behrends, lobista da Blackwater. De acordo com Scahill (2007), os lobistas da Alexander Strategy levantavam grandes quantidades de dinheiro de seus clientes para garantir que os republicanos continuassem como

maioria no Congresso. Em troca, a liderança republicana garantia o acesso de lobistas a pessoas com poder de tomada de decisão e concedia favores legislativos aos seus clientes. Dessa forma, podemos perceber a influência que esse tipo de empresa e seus clientes podem ter em processos de tomada de decisão política. Não é a toa que a Blackwater recebeu vários contratos com a guerra ao terrorismo. Em um deles, foi acertado que a Blackwater receberia US\$ 229,5 milhões no período de cinco anos. Entretanto, em junho de 2006, apenas dois anos após o início do programa, a empresa já havia recebido US\$ 321.715.794,00. Uma auditoria realizada pelo governo em 2005 neste contrato indicou que a Blackwater jogava uma margem de lucro em suas despesas gerais, fora a margem de lucro que ela já receberia, e que outra forma da empresa aumentar seus lucros era representando as diferentes divisões da Blackwater como outras empresas.

Outro aspecto em que a Blackwater virou alvo de críticas foi que, assim como em outras empresas militares privadas, o recrutamento de seu pessoal foi feito em escala global, principalmente em países de terceiro mundo, cujo histórico das forças de segurança apresenta uma péssima reputação em relação a violações de direitos humanos, como, por exemplo, militares chilenos que serviram a ditadura brutal do general Augusto Pinochet. Tal histórico reflete no comportamento dessas tropas nas zonas de guerra, onde, como já mencionamos, ocorrem denúncias de assassinato de civis e abuso sexual por parte de mercenários ou até mesmo dos próprios soldados das forças regulares americanas. Podemos citar como exemplo o episódio do tiroteio que ocorreu na praça Nisour, Bagdá, em 2007, onde contratados da Blackwater atingiram civis, causando 17 mortes e mais de 20 feridos.

Joseph Schmitz foi inspetor geral do Pentágono no período de 2002 a 2005, uma de suas principais funções era supervisionar os contratos relacionados à guerra do Afeganistão e do Iraque, porém, ao contrário de Bowen, ele fazia vista grossa ao que acontecia, sendo acusado por democratas e republicanos de proteger empresas como a Halliburton, Bechtel, Titan, Boeing e Blackwater. Um dos maiores escândalos envolvendo Schmitz teve início em maio de 2003, quando o Pentágono concordou em comprar cem aviões-tanque militares da Boeing por trinta bilhões de dólares, ao invés de modernizar os que o Pentágono já tinha, o que seria exponencialmente mais barato. Para realizar esse acordo controverso, a Boeing

apoiou-se em pessoas influentes e poderosas, como Dennis Hastert, porta-voz da Casa Branca, Karl Rove e Andy Card, aliados-chave da Casa Branca. O contrato foi aprovado por Edward C. “Pete” Aldridge Jr., ex-presidente da empresa McDonnell Douglas Electronic Systems, que posteriormente se tornaria parte da Boeing, porém, o contrato foi cancelado, sendo considerado o maior erro de gestão em aquisição de defesa da história contemporânea.

Em 2004, outro escândalo veio à tona com o envolvimento de mais empresas militares privadas, as denúncias e imagens de tortura na prisão de Abu Ghraib. Segundo Singer (2008), cem por cento dos tradutores e mais da metade dos interrogadores na prisão de Abu Ghraib eram contratados das empresas Titan e CACI, respectivamente, e estavam envolvidos em 36 por cento dos casos de abuso e tortura que aconteceram na prisão. Desses, seis funcionários foram considerados diretamente culpados pelos acontecimentos. No entanto, enquanto os soldados do exército americano que foram acusados passaram pelo devido processo legal, nenhum dos funcionários das empresas foram acusados ou penalizados. Após o escândalo, o governo anunciou que baniria a CACI de futuros contratos, mas no mesmo ano a empresa estava apresentando aumento em sua receita. O caso da prisão de Abu Ghraib levantou questionamentos sobre a privatização da guerra ao terrorismo e mostrou pela primeira vez o grau em que as empresas estavam infiltradas na inteligência americana.

Em 2006, no final de seu mandato, Scahill (2007) afirma que Rumsfeld deixou uma média de cem mil mercenários no Iraque, quase a mesma quantidade de soldados americanos. Para a satisfação de empresas militares privadas, antes de sair, Rumsfeld classificou essas empresas como parte oficial do contingente de guerra dos Estados Unidos, mais um passo para a institucionalização do uso de mercenários pelo governo.

Em 2007, a Kellogg Brown & Root (atualmente, KBR) se separa da Halliburton. Responsável por grandes obras decorrentes de guerras, como a construção da prisão em Guantanamo, a KBR é tão grande e poderosa, tão necessária para o exército americano, que foi capaz de sobreviver a todas as investigações e controvérsias em que foi envolvida. Podemos citar como exemplo, além das situações já mencionadas nesta pesquisa, quando antigos funcionários da

empresa a denunciaram por discriminação e assédio sexual. Singer (2008) destaca que uma das acusações era que a empresa maltratava funcionários estrangeiros, o que incluía a existência de banheiros separados para americanos e estrangeiros durante a guerra que houve nos Bálcãs na década de 90.

Em 2009, o democrata Barack Obama assume a presidência dos Estados Unidos, com a promessa de uma política externa menos agressiva, mas o tempo e os números mostrariam o contrário. Uma empresa que prosperou com a guerra ao terrorismo foi a General Atomics Aeronautical Systems, propriedade dos irmãos Neal e Linden Blue. Mantendo o *low-profile*, a empresa não é muito falada fora da indústria de defesa, mas é uma das maiores fornecedoras de drones, produtora de Predators e Reapers, discretas máquinas de matar que circulam os céus do Paquistão, Iêmen, entre outros países caóticos. Risen (2014) afirma que, no início da guerra ao terrorismo, em 2001, a General Atomics recebeu US\$ 110 milhões em contratos governamentais, e em 2012, já durante o mandato de Obama, esse número subiu para US\$ 1,8 bilhões. Todo esse sucesso é decorrente de muito investimento. Em 2006, por exemplo, o Centro para Integridade Pública descobriu que a empresa foi a que mais gastou para pagar viagens de membros do staff do Congresso. No Paquistão, o uso de drones tornou-se um problema de soberania nacional, assim como uma violação de direitos humanos. Em outubro de 2013, a Anistia Internacional e a Human Rights Watch apresentaram relatórios que mostravam que os ataques de drones conduzidos pelos EUA eram responsáveis por mais mortes de civis do que a administração Obama poderia admitir e que o uso de drones consistia em uma violação do direito internacional.

Michael Chertoff, antigo secretário do Departamento de Segurança Nacional, fundou sua própria firma, Chertoff Group. Em 2010, ele foi a um programa de televisão para falar sobre uma tentativa de bombardeio de avião fracassada e defender a instalação de scanners corporais em aeroportos dos Estados Unidos para evitar esse tipo de situação. Só não foi dito que a empresa que representava a fabricante desses scanners era a Chertoff Group. Mais um exemplo do oportunismo presente na guerra ao terrorismo. Outra situação parecida é a da senadora Dianne Feinstein, que apoiou e votou a favor da guerra no Iraque, e, posteriormente, junto

com seu marido, Richard Blum, conseguiu vários contratos governamentais para sua empresa, Tutor Perini Corporation, para atuar no Iraque e no Afeganistão.

Uma nova tendência governamental que surgiu recentemente é a do investimento em cyber segurança. De acordo com Risen (2014), em 2011, as agências federais gastaram US\$ 13,3 bilhões nessa área, e no ano seguinte, US\$ 14,6 bilhões. Um relatório realizado em 2013 mostra que um total de 1.968 propostas de lobistas apresentadas ao governo em 2012 já mencionavam a palavra cyber segurança ou variações do termo diversas vezes. Um programa de cyber segurança usado pela Agência de Segurança Nacional (NSA) já está causando preocupações nos defensores da liberdade e privacidade. O programa, chamado *Perfect Citizen*, gerou um contrato de 91 milhões de dólares para a empresa Raytheon e será usado para prevenir cyber ataques. Jerry Brito e Tate Watkins, especialistas em tecnologia da Universidade George Mason, alertaram que as ameaças cibernéticas estão sendo exageradas por funcionários do governo que buscam poder e por empresas em busca de dinheiro.

Em 2014, a Lockheed Martin foi a maior contratada federal, obtendo mais de 32 bilhões de dólares em contratos. Muitas das atividades executadas pela empresa vão além do trabalho esperado de uma fabricante de armas, como o fornecimento de interrogadores para as prisões de Guantanamo, o treinamento da polícia haitiana, o gerenciamento do serviço postal na República Democrática do Congo e o auxílio no desenvolvimento da constituição afegã. Dos 32 bilhões de dólares, 25 eram só para contratos do Pentágono. Esse dinheiro é mais do que o governo federal repassa para o governo estadual da Dakota do Norte, Dakota do Sul, Nova Hampshire, Vermont, Delaware, Wyoming, Montana, Havaí, Rhode Island, Idaho e Alasca juntos. Para manter sua posição, a empresa também investe altas quantias de dinheiro. Segundo Hartung (2010), em 2009, a Lockheed Martin gastou quinze milhões de dólares em *lobbying* e em contribuições de campanhas.

Voltando para a icônica KBR, em 2014, Harry Barko, ex-funcionário da empresa, fez uma denúncia para o Departamento de Justiça, alegando que a KBR força seus funcionários a assinarem um acordo de confidencialidade que restringe a capacidade de denunciar fraudes dentro da empresa, inclusive para investigadores governamentais. Um porta-voz da KBR negou que os acordos de confidencialidade

fossem feitos para impedir os seus funcionários de denunciarem fraudes e a KBR saiu, mais uma vez, intacta da situação.

Risen (2014) cita que um estudo demonstra que os gastos governamentais com a segurança nacional são tão excessivos que só seriam compensados se financiassem programas que evitassem 1.667 ataques terroristas por ano (uma média de quatro por dia), no estilo da tentativa de bombardeio de um carro que aconteceu na Times Square em 2010. Dados os vários exemplos da prática de *war profiteering*, com diferentes tipos de atores e nas mais diversas modalidades, podemos concluir que a prática já está encrustada no âmbito governamental e corporativo. Mesmo após a troca de partido na presidência, a morte de Osama bin Laden (2011) e o fim da guerra do Iraque (2013, houve a retirada das tropas regulares americanas, mas permanece um contingente significativo de mercenários de empresas militares privadas), a prática de *war profiteering* não mostra sinais de decadência ou fraqueza, ela se renova com o surgimento de novos inimigos, como o Estado Islâmico, e de novos conflitos, como a guerra na Síria. Uma firma de consultoria e pesquisa fez uma análise que indica que o mercado global de segurança nacional continuaria crescendo nos anos seguintes, alcançando 546 bilhões de dólares em 2022, número que até mesmo já foi ultrapassado.

No dia 21 de agosto deste ano, Donald Trump, atual presidente dos Estados Unidos e que era publicamente contra a presença dos EUA no Afeganistão, anunciou uma nova estratégia para o Afeganistão, onde a guerra ainda não cessou. O presidente preferiu não especificar o quantitativo de militares que serão enviados ou dar um prazo para a retirada das tropas, pois a revelação poderia ser contraproducente. O envio de mais tropas é uma demanda do Pentágono desde o início do seu mandato, uma vez que as tropas afegãs não estão conseguindo conter o avanço do Talibã e de grupos insurgentes. O questionamento fica: até quando empresas e políticos irão se aproveitar do medo e do patriotismo para criar guerras e gastar o dinheiro dos contribuintes de maneira corrupta e exacerbada?

## CONSEQUÊNCIAS DO *WAR PROFITEERING*

Algumas das consequências, em geral negativas, decorrentes da prática de *war profiteering* já foram mencionadas nesta pesquisa, uma delas é a guerra, cujos efeitos são bem conhecidos por todos. Além da influência de *war profitters* em processos de tomada de decisão política, outra forma de alimentar guerras seria através do realocamento de mão de obra militar em empresas militares privadas, o que fomentaria esse mercado.

Outra consequência já citada refere-se à confidencialidade de algumas questões da esfera militar, o que aumenta o poder do executivo e das agências militares e diminui a capacidade de controle e fiscalização dos mesmos. Como afirma Lutz: “any hidden actor has a wider range of possible action and narrowed accountability” (LUTZ, 2001, p.165). Existe também o impacto econômico do *war profiteering*, que já foi comentado e exemplificado nesta pesquisa, sendo considerado um catalisador da desigualdade social estadunidense. Isso sem mencionar os custos sociais que não são considerados padrões, como os que envolvem a questão da migração e do meio ambiente.

De acordo com Lutz (2001), as grandes migrações, incentivadas pelos orçamentos militares e suas possíveis oportunidades de empregos, contratos e geração de renda, resultam na desestabilização de comunidades, devido à repentina mobilização de milhares de pessoas para novas locações da indústria militar. Quando os sistemas de armas estão completos ou quando grandes unidades militares mudam de localização, cidades economicamente dependentes desse sistema podem sucumbir da noite para o dia, assim como as pessoas que chegavam, por vezes, sobrecarregavam escolas e hospitais.

Da perspectiva ambiental, muitas bases militares acabam se tornando verdadeiros depósitos de embalagens e outros tipos de lixo. Essas áreas eram denominadas “zonas de sacrifício nacional”. Ademais, o direcionamento dos gastos militares não era neutro em relação à raça, gênero ou à classe social, sendo os homens brancos de classe média ou alta, de longe, os maiores beneficiados por esse sistema, intencionalmente ou não.

The high-paying jobs designing and crafting advanced Cold War weaponry were in the engineering and technical fields whose workforces were

overwhelmingly white and male. The women who did get jobs on military contracts found a gender pay gap even wider than in civilian work. (LUTZ, 2001, p. 175)

Com todos os problemas advindos da prática de *war profiteering*, o questionamento que nos fazemos é como o complexo industrial da segurança nacional conseguiu se infiltrar tanto na sociedade americana. Os gastos militares são investimentos em uma força fatal, usados sob o argumento de que é um sacrifício para um bem maior, uma atitude preventiva. Lutz (2001) parte do princípio de que há muito mais em jogo no que se refere às decisões sobre os gastos militares do que apropriações inadequadas de fundos públicos por parte do Congresso.

Sociologist Sam Marullo has identified the 'iron pentagon' of interests converging on ever larger budgets. The five sides include military contractors (whose profits, as a percentage of return on equity, were double those of other corporations in the mid-1980s, and whose marketplace risks have been socialized), the Department of Defense (which, like any bureaucracy with budgets and careers at stake, tends to push for expansion and also sends personnel in a revolving door into the military industries after discharge), weapons laboratories (which have the same growth imperative), the Congress (whose members sometimes come from or work at the behest of corporate interests and are subsequently rewarded for bringing contracts to their home districts corporations and voters), and military industry labor. (LUTZ, 2001, p. 177)

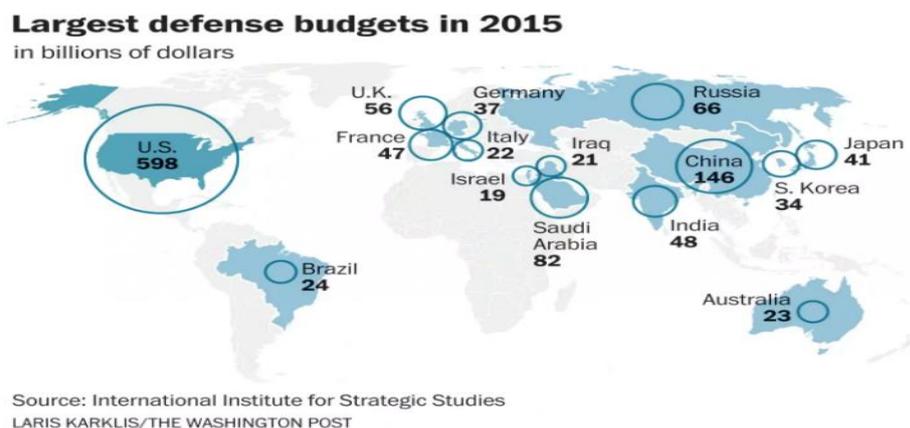
Podemos verificar, portanto, uma complexa e bem articulada rede da indústria militar infiltrada nos mais diversos setores, o que acaba gerando um ciclo vicioso, pois os interesses de cada um desses cinco grupos vão alimentar a pressão para manter e até mesmo aumentar o orçamento militar. Ainda há as implicações decorrentes do uso intensivo de empresas militares privadas, como o que fazer em caso de falência de uma empresa encarregada de funções essenciais, ou se essa empresa é adquirida por uma empresa estrangeira. Além disso, com essas empresas, o poder militar tornou-se mais alcançável para todos com poder aquisitivo, o que faz com que o governo não tenha mais total controle sobre o uso da força e torna mais difícil o controle de conflitos armados.

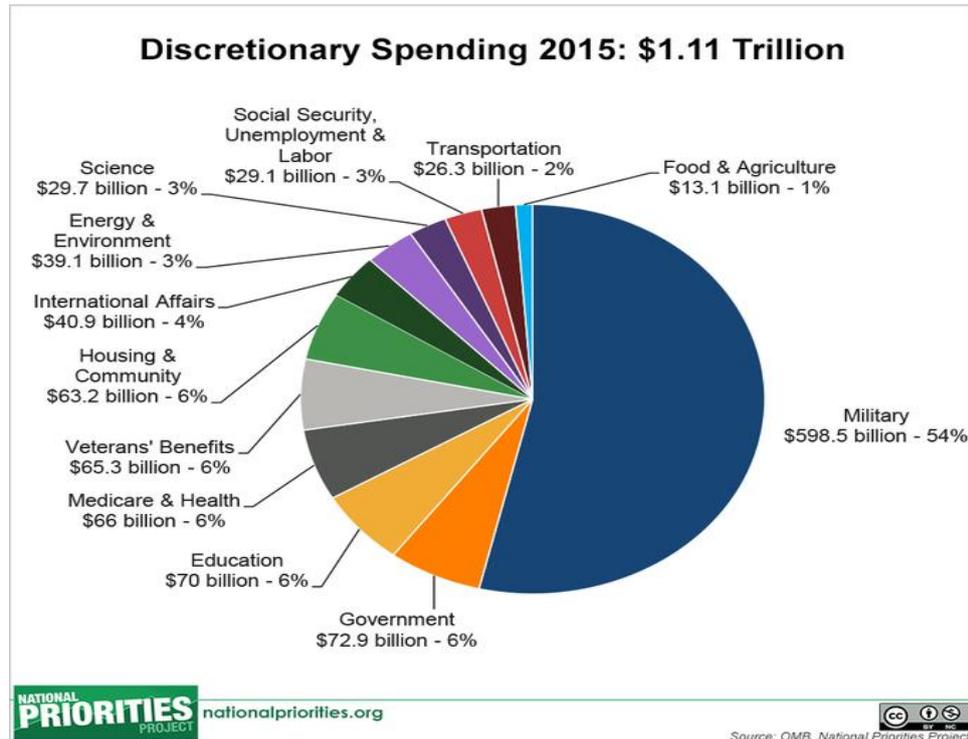
O uso de empresas militares privadas é uma questão muito controversa. Elas auxiliam no processo de reconstrução das forças dos países, mas, ao mesmo tempo, para que ocorra a restauração da legitimidade do governo, as autoridades públicas devem ter o controle da violência, o que não acontece se elas dependem de mercenários para isso. De qualquer forma, restaurar a paz nos países não deve

ser o maior foco dessas empresas, já que com isso a demanda por seus serviços diminuiria. Singer (2008) até mesmo cogita, em um futuro distante, a possibilidade de empresas militares privadas terem capacidade de ameaçar países poderosos, mas isso é um debate para outra pesquisa.

Contudo, apesar do esforço para disfarçar os interesses envolvidos nessa esfera e para manter o discurso de que essas medidas visam o bem geral da nação, um movimento de oposição vem se tornando cada vez mais forte. Conforme Brandes (1997), esse movimento tem suas raízes na guerra civil americana, inspirado em outros movimentos, como o pacifismo religioso, o feminismo, o anti-imperialismo britânico, o liberalismo alemão e o movimento progressista. Ele defende que a sociedade civil deve se mobilizar para gerar uma visão mais crítica em relação a essas práticas. Atualmente, existem várias ONGs que fazem parte desse movimento, como a *Halliburton Watch* e a *War Resisters' International*. Essas ONGs organizam eventos e palestras com temáticas sobre consumo consciente, anti-militarização, entre outras.

Desde 2011, todo ano realiza-se o *Global Day of Action on Military Spending*, que consiste em uma data para refletir sobre como os gastos militares poderiam ser convertidos para áreas que realmente influenciam no bem-estar social, como a saúde e a educação. Nesse sentido, existe também a campanha *Move the Money*, que junta vários grupos (ambientalistas, organizações filantrópicas e até mesmo sindicatos) que reconhecem que enquanto a militarização for financiada, outros setores não terão a importância devida. Para demonstrar melhor a dimensão do orçamento militar americano e compará-lo a outras despesas governamentais, vamos apresentar dois gráficos referentes ao ano de 2015:





Podemos verificar uma mudança radical: uma ação que antes era condenável tornou-se uma prática institucionalizada pelo governo. Os dados são alarmantes, porém, infelizmente, nada irá mudar se não ocorrer uma mudança substancial nas leis que regem a prática de *war profiteering*. Os *war profitters* irão continuar se aproveitando dos orçamentos governamentais enquanto vidas inocentes são perdidas. Pensando dessa forma, em 2007, foi criado o *War Profiteering Prevention Act* com o intuito de tornar ilegal a exploração financeira relacionada à guerra. De acordo com a Comissão do Senado americano, essa lei proibiria a prática de *war profiteering*, incluindo as fraudes referentes às despesas militares. A lei morreu no próprio Senado e, portanto, nunca entrou em vigor. É imprescindível também que seja criado um aparato legal para regular a ação de empresas militares privadas e que possa julgar e penalizar os atos inadequados por parte de seus funcionários, como nos casos já citados nessa pesquisa. Dessa forma, fica clara a dificuldade de desarticular esse poderoso grupo e a necessidade de debate e conscientização sobre o assunto.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Mesmo com a evolução da sociedade e do Direito Internacional, que atualmente considera a guerra de agressão como um crime, e mesmo com toda destruição e mortes causadas pela guerra ao longo da história, a guerra ainda é um recurso muito utilizado no cenário internacional para defender os interesses de instituições, grupos e indivíduos. A guerra irregular, descrita por Visacro (2009) como guerra do futuro, torna-se de fato cada vez mais comum, com a participação de grupos paramilitares dissidentes, como organizações terroristas (Estado Islâmico e Al-Qaeda, por exemplo), e uso de métodos não convencionais de combate.

Mais de uma década após os ataques do 11 de setembro, que deram início à guerra ao terrorismo, e o imperativo de guerra, juntamente com o crescimento do complexo industrial da segurança nacional, permanece como uma tendência poderosa em Washington, alimentando o fenômeno de privatização do trabalho militar. A transferência de poder de um partido para o outro (do governo republicano de Bush para o governo democrata de Obama) parece não surtir efeitos significativos no que se refere à política externa americana. Com mais da metade das despesas governamentais anuais sendo destinadas para a área militar nos Estados Unidos, a prática de *war profiteering* e de privatização do serviço militar parece ter vindo para ficar.

A presença de empresas americanas no Oriente Médio é muito forte e o governo americano tornou-se altamente dependente delas, seja para realizar operações do Pentágono, da CIA ou da NSA. Os serviços de empresas militares privadas é tão necessário que, em alguns casos, o governo prefere fazer vista grossa para os deslizes cometidos por elas do que ter que cancelar contratos ou penalizá-las. Entretanto, o crescente uso de mercenários e dos outros serviços dessas empresas tornam as guerras mais fáceis de serem mantidas e iniciadas, pois tudo o que se tem que fazer é pagar o preço.

Quanto ao questionamento feito na introdução desta pesquisa (os *war profitters* podem, de alguma forma, influenciar na manutenção e na criação de guerras pelo mundo?), podemos concluir que a prática de *war profiteering* contribui de fato para a manutenção do vicioso ciclo das guerras, seja diretamente, através da influência de *war profitters* em processos de tomada de decisão política, ou

indiretamente, por meio da infiltração do pessoal de empresas militares privadas em agências governamentais responsáveis pelo controle da segurança do país e, conseqüentemente, pela análise de potenciais ameaças e pelo desenvolvimento de novos planos de defesa.

A prática de *war profiteering* não apresenta um fim iminente, pelo contrário, o forte lobby realizado por empresas militares privadas, juntamente com o investimento em campanhas eleitorais feito pelas mesmas, contribui para que seus serviços continuem sendo solicitados, fomentando, dessa forma, o ciclo vicioso da guerra.

O debate sobre *war profiteering* já existe e está crescendo nos Estados Unidos e em países da Europa, porém, por ser uma discussão recente, existe a necessidade de explorar e desenvolver melhor esse assunto, o qual não deve se limitar aos grandes centros, mas se espalhar por todo o mundo. Quanto maior a conscientização popular, maiores as chances de ser desenvolvido um aparato jurídico para regularizar o trabalho de empresas militares privadas e de seus funcionários e também para limitar a prática de *war profiteering*. A guerra não afeta apenas os países em que é realizada, mas todo o cenário internacional, por isso, deve ser um assunto do interesse de todos.

## REFERÊNCIAS

ACCIOLY, Hildebrando; CASELLA, Paulo Borba; SILVA, G. E. do Nascimento e. **Manual de Direito Internacional Público**. São Paulo: Editora Saraiva, 2012.

ANGELL, Norman. **A Grande Ilusão**. São Paulo: Editora UnB, 2002.

ARON, Raymond. **Paz e Guerra entre as Nações**. São Paulo: Editora UnB, 2002.

BOBBIO, Norberto; MATTEUCCI, Nicola; PASQUINO, Gianfranco. **Dicionário de Política**. Brasília: Editora UnB, 1998.

BRANDES, Stuart D. **Warhogs: A History of War Profits in America**. The University Press of Kentucky, 1997.

BRIODY, Dan. **The Halliburton Agenda: The Politics of Oil and Money**. Nova Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2004.

BRUNEAU, Thomas C. **The US Experience in Contracting Out Security and Lessons for Other Countries**. Rev. Bras. Polít. Int.: vl. 58 (1), pg. 230-248, 2015.

CLAUSEWITZ, Carl von. **On War**. The Project Gutenberg Ebook On War, 2006.

Congress.Gov. Disponível em: <<https://www.congress.gov/congressional-report/110th-congress/senate-report/66/1>>. Acesso em 10 de setembro de 2017.

Folha. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/mundo/2017/08/1911857-sem-dar-numeros-trump-anuncia-nova-estrategia-para-o-afeganistao.shtml>>. Acesso em 10 de setembro de 2017.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. São Paulo: Atlas, 2008.

Govtrack. Disponível em: <<https://www.govtrack.us/congress/bills/110/s119/text>>. Acesso em 10 de setembro de 2017.

HARTUNG, William D. **Prophets of War: Lockheed Martin and the Making of the Military-Industrial Complex**. Nova York: Nation Books, 2011.

Infodefensa. Disponível em: <<http://www.infodefensa.com/latam/2016/08/25/noticia-aquila-international.html>>. Acesso em 10 de setembro de 2017.

LUTZ, Catherine A. **The Bases of Empire: The Global Struggle Against US Military Posts**. Londres: Pluto Press, 2009.

LUTZ, Catherine A. **Homefront: A Military City and the American 20<sup>th</sup> Century**. Boston: Beacon Press, 2001.

NationalPriorities. Disponível em: <<https://www.nationalpriorities.org/campaigns/military-spending-united-states/>>. Acesso em 10 de setembro de 2017.

NORDSTROM, Carolyn. **Shadows of War: Violence, Power, and International Profiteering in the Twenty-First Century**. Londres: University of California Press, 2004.

RISEN, James. **Pay Any Price: Greed, Power, and Endless War**. Boston; Nova York: Mariner Books, 2014.

SARFATI, Gilberto. **Teorias de Relações Internacionais**. São Paulo: Editora Saraiva, 2005.

SCAHILL, Jeremy. **Blackwater: The Rise of the World's Most Powerful Mercenary Army**. Nova York: Nation Books, 2007.

SINGER, Peter W. **Corporate Warriors: The Rise of the Privatized Military Industry**. Cornell University Press, 2008.

VISACRO, Alessandro. **Guerra Irregular: Terrorismo, Guerrilha e Movimentos de Resistência ao Longo da História**. São Paulo: Editora Contexto, 2009.

WashingtonPost. Disponível em:  
<[https://www.washingtonpost.com/news/worldviews/wp/2016/02/09/this-remarkable-chart-shows-how-u-s-defense-spending-dwarfs-the-rest-of-the-world/?utm\\_term=.f5478e46c8a4](https://www.washingtonpost.com/news/worldviews/wp/2016/02/09/this-remarkable-chart-shows-how-u-s-defense-spending-dwarfs-the-rest-of-the-world/?utm_term=.f5478e46c8a4)>. Acesso em 10 de setembro de 2017.

Youtube. Disponível em:  
<<https://www.youtube.com/watch?v=8y06NSBBRtY&feature=youtu.be>>. Acesso em 10 de setembro de 2017.