

O COMPLEXO INDUSTRIAL-MILITAR DOS ESTADOS UNIDOS PÓS-11 DE SETEMBRO: O CASO DA BOEING

Maiara Lima Araújo*

Resumo: O presente trabalho apresenta características acerca do Complexo Industrial-Militar e suas instâncias, em especial o Departamento de Defesa dos Estados Unidos (DoD). São apresentados dados do DoD referentes aos grandes custos com a Guerra do Afeganistão e Guerra do Iraque, eventos que sucederam os atentados em 11 de setembro de 2001 (9/11), para melhor entendimento de como o departamento estreitou relações com suas empresas contratantes. O trabalho tem uma abordagem por meio do método hipotético-dedutivo e análises quantitativas de como a The Boeing Company, uma das principais empresas que detém contratos com o departamento, é beneficiada pelo DoD, principalmente após o 9/11. Essas análises são apresentadas através de valores e mudanças de contratos entre a companhia e o departamento entre os anos de 2000 a 2012 abarcando os governos de George W. Bush e Barack H. Obama, e a participação da Boeing em programas de defesa no contexto em questão. Observações de outros anos, relacionadas aos gastos do governo norte-americano com a empresa, são demonstrados com o objeto de enfatizar a preocupação estadunidense em questões de segurança e defesa, e sua forte relação com a The Boeing Company.

Palavras-chave: 11 de setembro; Departamento de Defesa; Estados Unidos; Boeing; Guerra ao Terror.

Abstract: *The present research shows characteristics about the Industrial-Military Complex and its instances, in particular the Department of Defense of the United States (DoD). DoD data on large costs are presented with the War of Afghanistan and the Iraq War, events that followed the September 11, 2001 (9/11) attacks, to better understand how the department has tightened relations with its contracting companies. The work takes a hypothetical-deductive approach and quantitative analyzes of how The Boeing Company, a leading company that contracts with the department, benefits from DoD, especially after 9/11. These analyzes are presented through values and contract changes between the company and the department among years 2000 and 2012 spanning the governments of George W. Bush and Barack H. Obama, and Boeing's participation in defense programs in the context of question. Observations from other years related to the U.S. government's spending on the company are demonstrated to emphasize U.S. concern about security and defense issues and its strong relationship with The Boeing Company.*

Key-words: 9/11; Department of Defense; United States of America; Boeing; War on Terror.

1. Introdução

No tocante à segurança e defesa, os Estados Unidos sempre atuaram de forma árdua. Com as principais guerras mundiais, o país esteve envolvido em inúmeros projetos para fortalecer sua segurança nacional. Entretanto, no contexto de Guerra Fria foi notória a forte posição estadunidense em demonstrar sua hegemonia e poderio militar. Um momento de

* Graduada de Relações Internacionais
Universidade Federal de Uberlândia
limamaiara@live.com

extrema relevância aos norte-americanos. Com a sua vitória, o sistema capitalista se inseriu e se manteve, reforçando a hegemonia norte-americana e sua indústria armamentista cada vez mais crescendo e evoluindo.

O país teve uma posição estratégica internacionalmente com tema de segurança nacional suprapartidário, e, logo, isso se relaciona com a sua manutenção da superioridade militar. Consequentemente, muitos analistas afirmam que o poderio militar dos Estados Unidos é encarregado por dar sustentação ao país como a potência protagonista no sistema internacional contemporâneo (MOREIRA JR, 2014, p. 27).

Com a pesquisa científica decorrente do comprometimento militar que houve logo após a Segunda Guerra Mundial, o Complexo Industrial-Militar foi criado. Além do mais, o país promove auxílios para setores estratégicos na iniciativa privada, principalmente empresas de armamento. Esse aspecto pode se considerar como um forte fator para melhoria da economia e evoluções tecnológicas, como também um elemento fundamental para formulação da política externa estadunidense no que consiste em segurança nacional e defesa (KAVANAMI, s.d.).

Em 11 de setembro de 2001, os Estados Unidos sofreram atentados terroristas que marcaram fortemente sua história, data a qual foi considerada como uma nova era mundial. A preocupação estadunidense em preservar sua segurança fez com a Guerra no Afeganistão e a Guerra no Iraque fossem declaradas. O então presidente George W. Bush declara a Guerra ao Terror, resultando em um grande estímulo no Complexo Industrial-Militar investindo em avanços tecnológicos e aquisições de produtos de defesa. Esses avanços levaram diversas empresas nacionais de armamento a serem beneficiadas pelo governo norte-americano, como a Lockheed Martin Corporation e The Boeing Company.

O Departamento de Defesa dos Estados Unidos (DoD) ocupa um importante papel político e estratégico dentro do país, além de contratos privilegiados com empresas de defesa como a Boeing. Isso vem sendo demonstrado com o grande desempenho que a companhia exerce no mercado global. Deste modo, com os atentados em 9/11, o país se viu impotente e, assim, justifica-se seus incentivos à The Company Boeing, por ser uma das maiores empresas que adquire grande rentabilidade através de guerras.

O presente trabalho, portanto, apresenta na seção 2 a consolidação e estrutura do Complexo Industrial-Militar, abordando sobre o Departamento de Defesa e suas especificidades. Na seção 3 disserta-se sobre os atentados em 11 de setembro de 2001 e

observações acerca dos conflitos que sucederam os ataques. Em relação à empresa analisada, a The Boeing Company, a seção 4 estende-se sobre sua criação, discute sobre suas principais características e o seu setor principal concernente aos produtos de defesa. A seção 5 traz, de maneira objetiva, a relação da Boeing e o programa Future Combat System (FCS) no seu período de funcionamento, dados referentes a alguns contratos que foram realizados entre o governo norte-americano e a Boeing, expondo os estímulos e modificações após os atentados. Por último, a seção 6 conclui e exhibe algumas contribuições em relação aos aspectos que foram trabalhados em toda a pesquisa.

2. O Complexo Industrial-Militar

O termo Complexo Industrial-Militar foi criado por Dwight D. Eisenhower, ex-presidente republicano militar dos Estados Unidos quem se preocupou com o poder do estabelecimento militar e indústria de armas e viu a necessidade da criação do Complexo (SKÖNS, 2009, p. 2 apud ALBERTSON, 1963). Sendo assim, em 1961, Eisenhower pronunciou sobre o Complexo Industrial-Militar, reforçando suas características e importância. Deste modo, em suas palavras:

(...) This conjunction of an immense military establishment and a large arms industry is new in the American experience. The total influence -- economic, political, even spiritual -- is felt in every city, every State house, every office of the Federal government. We recognize the imperative need for this development. Yet we must not fail to comprehend its grave implications. Our toil, resources and livelihood are all involved; so is the very structure of our society. In the councils of government, we must guard against the acquisition of unwarranted influence, whether sought or unsought, by the military-industrial complex. The potential for the disastrous rise of misplaced power exists and will persist (...) ¹

Os EUA, antes mesmo da Segunda Guerra Mundial e Guerra Fria, já possuíam uma grande influência no mundo no que se diz respeito à defesa e segurança. Na Primeira Guerra Mundial houve impulsos para que o país ganhasse força, entretanto, não a ponto de consolidar o Complexo Industrial-Militar, levando em conta que o país possuía outros interesses. (ALMEIDA, 2013, p. 16). Posteriormente, com a Segunda Guerra, países desenvolvidos se

¹ (...) Esta conjunção de um imenso estabelecimento militar e uma grande indústria de armas é nova na experiência americana. A influência total - econômica, política, até mesmo espiritual - é sentida em todas as cidades, em todas as casas do Estado, em todos os escritórios do governo federal. Reconhecemos a necessidade imperativa desse desenvolvimento. No entanto, não devemos deixar de compreender suas graves implicações. Nosso trabalho, recursos e meios de subsistência estão todos envolvidos; assim é a própria estrutura da nossa sociedade.

Nos conselhos de governo, devemos nos precaver contra a aquisição de influência indevida, quer seja procurada ou não, pelo complexo militar-industrial. O potencial para o aumento desastroso do poder extraviado existe e persistirá (...) (tradução nossa).

Ver discurso na íntegra: <http://avalon.law.yale.edu/20th_century/eisenhower001.asp>.

encontravam em uma fase de forte crescimento econômico (os “trinta gloriosos”), favorecendo o cenário para o surgimento de mais inovações no âmbito tecnológico (KAVANAMI, s.d. apud MENDONÇA, 2011. p. 5).

Wohlforth (1999) afirma que os Estados Unidos usufruem de uma superioridade elevada em todas as outras grandes potências nos últimos dois séculos. Ademais, o país é o primeiro Estado líder na história internacional moderna que possui todos os componentes subjacentes do poder: econômico, militar, tecnológico e geopolítico (WOHLFORTH, 1999, p.7). Em relação ao poder militar, os norte-americanos sempre se destacam em enormes gastos e inovações tecnológicas, com mais ênfase quando há eventos que possam ameaçar sua segurança.

Com a intenção que a União Soviética fosse derrotada, o país norte-americano não temeu em se desenvolver com mais força, principalmente em tecnologia. Nesse contexto, invenções e inovações tecnológicas foram motivadas para contar a influência soviética no ocidente (MEDEIROS, 2004, p.6).

2.1. A estrutura do Complexo

De acordo com Almeida (2013), o Complexo Industrial-Militar é formado por um tripé que o caracteriza como híbrido. O primeiro é contemplado pelo Pentágono, onde está situado o Departamento de Defesa dos Estados Unidos. Nesse componente, há a identificação de quais materiais deverão ser desenvolvidos de acordo com os objetivos de defesa (ALMEIDA, 2013, p. 7). O Pentágono, desde o fim da Segunda Guerra Mundial, determina quais serão os produtos militares adequados para doutrina do armamento superior² (MENDONÇA, 2011, p. 3).

O segundo componente que corrobora o tripé do Complexo se assenta em um dos pilares para que os objetivos do DoD sejam alcançados: as corporações e tecnopólos (ALMEIDA, 2013, p.8). Posto isso, algumas das corporações que possuem contratos mais volumosos com o departamento são a Lockheed Martin Corporation e The Boeing Company (ALMEIDA, 2013, p. 92). As instituições que trabalham com pesquisas públicas e privadas,

² De acordo com Mendonça (2011), o armamento superior se refere a uma sobrevivência, não só uma superioridade tecnológica voltada apenas para defesa e segurança. Assim, elites estatais investem em pesquisas que têm o objetivo de garantir a manutenção da superioridade tecnológica do Estado, independentemente se estes investimentos são denominados de alto risco.

voltadas principalmente no tocante de inovações e tecnologia, também fazem parte dos contratados do governo³ (ADAMS W.; ADAMS W.J., 1972, p. 6; ALMEIDA, 2013, p. 8).

Por fim, o terceiro corresponde ao Congresso. O Congresso precisa aprovar os projetos que são concebidos aos objetivos militares⁴ (ALMEIDA, 2013, p. 8). A defesa norte-americana atua fortemente no Legislativo Federal, sendo, no total, três milhões de pessoas inseridas no Complexo Industrial-Militar (ALMEIDA, 2013, p. 9).

Medeiros (2004) usa um termo mais completo: o Complexo Industrial-Militar-Acadêmico. O que foi mencionando por Eisenhower não se cunhava somente ao industrial-militar, mas, na verdade, se referia a um Complexo Industrial-Militar-Acadêmico. Essa expressão é explicada pelo modo descentralizado que o P&D⁵ estadunidense é por conta da sua contínua multiplicação da inovação e melhorias tecnológicas (MENDONÇA, 2011, p.4 apud MEDEIROS, 2004).

2.2. Departamento de Defesa dos Estados Unidos (DoD)

Diversos desenvolvimentos auxiliaram a nova indústria de defesa. Um novo Departamento de Defesa nos EUA, em 1947, incluiu civis na burocracia da defesa, principalmente após o New Deal (COTRIM, 1995)⁶, alternando o foco de preocupação dos militares em relação aos impactos econômicos devido às mudanças no orçamento, na indústria de defesa e no Exército permanente (DUNNE; SKÖNS, 2009, p. 5 apud SCHWARZ, 1990). Os militares, nesse contexto, não tinham uma administração exclusiva. Os executivos começaram a fornecer uma espécie de especialização importante dentro do departamento. Em 1961, McNamara se tornou Secretário de Defesa após sair da presidência da Ford Motor Company. Isso se deu para que técnicas corporativas modernas fossem introduzidas em assuntos militares. Além do mais, a Guerra Fria favoreceu ligações entre as universidades e os militares, logo, o Pentágono estava se tornando uma fonte de fundos para que pesquisas

³ “Adams W. e Adams W. J. (1972) afirmam: “(...) O custo fixo de pesquisa e desenvolvimento sobre os principais sistemas de armas é, muitas vezes, alegado que constitui a uma "inerentemente" alta proporção do custo total, militando assim para o monopólio "natural" da indústria de defesa” (tradução nossa).

⁴ Almeida (2013) acrescenta: “Curioso perceber que é o Congresso americano que aprova as verbas para projetos militares custeados pelo Estado, bem como é ele que possui o maior peso no momento de se estabelecer o orçamento anual para os Estados Unidos. Assim, o Congresso é a verdadeira caixa de ressonância de todos os lobistas do país que desejam ver seus setores privilegiados pelas verbas estatais”.

⁵ Pesquisa e desenvolvimento.

⁶ O New Deal foi diversos programas econômicos e sociais realizados pelos Estados Unidos entre 1933 e 1937 para recuperar e reformar a economia norte-americana após a Grande Depressão de 1929.

fossem desenvolvidas (DUNNE; SKÖNS, 2009, p. 5 apud CHAPMAN; YUDKEN 1992, 3; GIROUX 2007).

Contudo, o Complexo Industrial-Militar é uma instituição que trabalha com a produção de armas e tecnologias militares através de auxílio político para que a expansão de tais materiais seja contínua e aumentada (WEBER, s.d). O Departamento de Defesa é um grande protagonista dentro do Complexo, uma vez que a coordenação e supervisão das agências e funções do governo são de sua responsabilidade no que se diz respeito à segurança nacional, se dividindo em U.S. Army, U.S. Navy e U.S. Air Force (U.S. Department of Defense, 2018a).

Com o pós-guerra, o DoD se empenhou em grandes financiamentos e encomendas de armas, além de uma demanda protegida para as indústrias fornecedoras de materiais bélicos (MENDONÇA, 2011, p.5 apud MEDEIROS, 2004). De acordo com Davis Jr e Roberts (1970), a “revolução da pesquisa” da década de 1960 foi, em sua maior parte, alimentada pelo espaço nacional e programas proferidos pela defesa. A fonte principal de gastos federais em P&D é o Departamento de Defesa, sendo um terço total do esforço nacional de P&D sob o controle do departamento em questão (DAVIS JR; ROBERTS, 1970, p.44).

Em 2006, ultrapassaram os 75 bilhões de dólares anuais em contratos com companhias americanas fabricantes de materiais bélicos. No setor militar, o custo é menor ao se comparar com o setor civil, sendo algumas pesquisas inviáveis pelo fato que o mercado demandaria recursos que o setor civil não teria condições de arcar. As especificidades das condições que os materiais de guerra são exibidos ajudaram o setor civil e militar a se distanciar. Entretanto, apesar das complexidades existentes entre os dois setores, as divergências que existem entre eles não significa dizer o mesmo sobre o distanciamento (MENDONÇA, 2011, p.5).

O projeto de “guerras nas estrelas” de Ronald Reagan amplificou o Complexo Industrial-Militar, devido ao aumento considerável com os seus gastos. Na década de 1990 houve uma estagnação por conta de políticas de austeridade fiscal pelo presidente Bill Clinton. Porém, esse cenário se alterou com os atentados em 11 de setembro de 2001. Em 2009, os norte-americanos tiveram 46,5% de seus gastos direcionados a segurança e defesa no mundo. Para melhor entendimento, a China, por exemplo, é denominado o segundo país que mais gasta com defesa, e, nesse mesmo ano, teve 6,6% de seus gastos mundiais para esses setores. Isto é, para que os chineses pudessem se igualar aos estadunidenses, os seus investimentos deveriam aumentar 700% (MENDONÇA, 2011, p.6).

2.2.1. Defense Advanced Research Projects Agency e Future Combat System

O Future Combat System (FCS) se fundou em 2000, correspondendo a um programa de modernização caro, ambicioso e transformador nunca desenvolvido pelo Exército dos EUA. Com a experiência dos norte-americanos na primeira Guerra do Golfo, em 1991, e a intervenção da OTAN em Kosovo, em 1999, reforçaram o desejo de desenvolver uma força expedicionária do Exército dos EUA. O FCS teria um novo Exército móvel que fosse letal o suficiente para garantir a sobrevivência no campo de batalha moderno. Isso seria possível através de aquisições de novas tecnologias, como capacidades superiores de comando e controle que pudessem unir as diversas forças armadas em uma rede de compartilhamento e comunicação de informações de maneira mais fácil e eficaz (DEISS, KALMAN; WATSON, 2017).

O programa FCS se destacava pela tamanha complexidade que havia em suas ambições. Pela primeira vez, o Exército projetava uma brigada inteira a partir do zero, baseando-se em um conceito revolucionário de sistemas com tecnologias de rede avançadas que permitissem dezenas de aeronaves tripuladas e não tripuladas (AXELBAND; DILLE; DREZNER et al, 2012a, p. 51). O processo começava com uma ampla orientação estratégica, como dominar todo o espectro do conflito, ou especializações de engenharia, como melhorar os sistemas existentes com novas tecnologias ou preencher lacunas com estavam com a capacidade crítica. Isso ocorreu, por exemplo, quando veículos Mine Resistant Ambush Protected (MRAP) foram criados para serem enviados às tropas no Iraque e no Afeganistão para se protegerem contra improvised explosive devices (IED)⁷ (AXELBAND; DILLE; DREZNER et al, 2012a, p. 52).

O Government Accountability Office (GAO)⁸ analisou o programa um pouco antes dele ser cancelado em 2009 chegando a conclusão que, embora o elevado nível de complexidade e de risco, foi uma tentativa bem fundamentada para desenvolver uma rede comum para integrar sistemas, entretanto sua execução demandava muitos desafios (AXELBAND; DILLE; DREZNER et al, 2012b, p. 140).

Por outro lado, a Defense Advanced Research Projects Agency (DARPA), antes denominada como Advanced Research Projects Agency (ARPA), corresponde a uma agência que faz parte do DoD fundada pelo então presidente Dwight D. Eisenhower em 1958 após a derrota tecnológica com o lançamento, pela antiga União Soviética em 1957, do primeiro

⁷ Bombas caseiras geralmente utilizadas por terroristas ou guerra não convencional.

⁸ Órgão responsável pela Auditoria, Avaliações e Investigações do Congresso dos Estados Unidos.

satélite artificial da Terra: Sputnik 1. Dessa forma, a DARPA tem a missão de fazer investimentos fundamentais em tecnologias inovadoras para garantir a segurança nacional (DARPA, 2018).

A DARPA procura e financia pesquisadores dentro de empresas de defesa dos Estados Unidos, empresas privadas como o caso da The Boeing Company e Lockheed Martin, e universidades. Sendo assim, a pesquisa é direcionada para alcançar resultados e objetivos. Esses objetivos variam dependendo do risco e qual será o resultado final. (ATTA, s.d., p. 23)

A agência se concentra em áreas tecnológicas delicadas, desenvolvendo uma visão de o que deveria ser feito contra as ameaças emergentes, colocando em disputa e competição com o estabelecimento de P&D de defesa existente. A pesquisa, ao contrário do desenvolvimento, possui dúvidas, uma vez que podem ocorrer fracassos, no sentido de o que está sendo pesquisado não possa ser realizável ou concluído (ATTA, s.d., p. 21).

No escopo dessa missão, a ênfase e como a pesquisa é interpretada variaram, e a DARPA relata que os riscos têm diversas dimensões: a falta de conhecimento sobre os fenômenos; falta de conhecimento sobre como aplicar; dificuldade de determinar impactos operacionais e de custo mais amplos da adoção do conceito; e a incapacidade de avaliar o custo de chegar a respostas sobre qualquer um desses riscos (ATTA, s.d., p. 23).

A agência começou como um experimento arrojado a fim de superar ameaças tecnológicas que podem afetar sua defesa e segurança. A DARPA, dessa forma, de acordo com Atta (s.d.), tem sido propositalmente “disruptiva” e “transformacional”, conquistando um papel único dentro do DoD beneficiando a segurança nacional norte-americana (ATTA, s.d., p. 29).

3. 11 de setembro e a Guerra ao Terror

Em 11 de setembro de 2001, os Estados Unidos presenciaram acontecimentos que marcaram fortemente sua história, data a qual foi considerada como uma nova era mundial desde a Guerra Fria. O país norte-americano sofreu atentados terroristas de grandes proporções planejados pelos fundamentalistas islâmicos relacionados à Al Qaeda e Osama Bin Laden. A ameaça do terrorismo se confirmou através do sequestro de aviões que se chocaram nas Torres Gêmeas do World Trade Center em Nova York, nas instalações do Pentágono em Arlington na Virgínia, e a queda de outro avião na Pensilvânia em uma área rural, com indícios que o objetivo era chegar a Camp David (STORTI, 2009, p. 162).

A preocupação estadunidense em preservar sua segurança fez com que a guerra contra o terror fosse declarada a fim de combater a ameaça:

(...) Nesse sentido, uma guerra de longo alcance, uma resposta que envolveria mais do que atos retaliatórios e ataques isolados por parte dos EUA, seria declarada ao terrorismo e aos países que os proviessem qualquer tipo de suporte, num combate que passaria a ser generalizado, a fim de destruir e eliminar qualquer foco de terrorismo e que basearia a política externa dos EUA (...) (STORTI, 2009, p. 163).

Nove dias após os atentados, o presidente George W. Bush se pronunciou que a luta dos EUA seria global: “Every nation, in every region, now has a decision to make. Either you are with us, or you are with the terrorists. From this day forward, any nation that continues to harbor or support terrorism will be regarded by the United States as a hostile regime.”⁹ (STORTI, 2009, p. 163). A guerra para combater o terror foi demonstrada para o público como uma maneira de mantê-los seguros. A ameaça do terrorismo despertou uma enorme dose de ansiedade e medo entre os estadunidenses (HETHERINGTON; SUHAY, 2011, p. 551 apud LAZARUS, 1991; LEDOUX, 1996).

Quarenta e oito horas após os ataques, Bush recebeu um planejamento para o ataque ao Afeganistão. Esse plano faria com que os norte-americanos entrassem no país com Special Operations Forces¹⁰ para auxiliar a Aliança do Norte (parte que representava a oposição afegã) a derrubar o regime talibã (DUQUE, 2008, p. 102 apud WOODWARD, 2006, p.77-8). George Tenet, Diretor da CIA, informou ao presidente que a operação aconteceria em somente algumas semanas (DUQUE, 2008, p. 102 apud DAALDER; LINDSAY, s.d., p.100).

Cabul foi tomada em 13 de novembro de 2001 e os objetivos da operação no Afeganistão foram atingidos de forma rápida pelos norte-americanos, com baixos custos financeiros e, também, humanos (DUQUE, 2008, p. 104). Com a derrota do Afeganistão nesse contexto, o próximo passo seria a Guerra do Iraque.

As organizações terroristas islâmicas não estavam presentes apenas no Iraque, mas, também, em outras regiões. Através de descobertas de documentos da Al Qaeda, observava-se que os grupos atuavam com uma organização impecável. Os líderes se empenhavam para que a estrutura hierárquica fosse bem institucionalizada (BAHNEY; JOHNSTON; JUNG; et al, 2016, p. 72). No entanto, a preocupação norte-americana ia além de como a organização era

⁹“Cada nação, em cada região, agora tem uma decisão a tomar. Ou você está conosco ou está com os terroristas. Deste dia em diante, qualquer nação que continue abrigando ou apoiando o terrorismo será considerada pelos Estados Unidos como um regime hostil” (tradução nossa). Ver discurso na íntegra: <<https://georgewbush.whitehouse.archives.gov/news/releases/2001/09/20010920-8.html>>

<<https://georgewbush.whitehouse.archives.gov/news/releases/2001/09/20010920-8.html>>

¹⁰ São as forças ativas e de reserva dos Serviços Militares designadas pelo Secretário de Defesa e especificamente organizadas, treinadas e equipadas para conduzir e apoiar operações especiais. Também chamado de SOF. <http://www.jcs.mil/doctrine/dod_dictionary/>

estruturada. Não era possível saber se a Al Qaeda possuía armas de destruição em massa e, em caso de tê-las, existia a possibilidade de utilizá-las em novos ataques.

Na operação no Iraque, o Diretor de Inteligência, General James “Spider” Marks, responsabilizou-se em encontrar armas de destruição em massa que supostamente havia no país. Entretanto, as informações da inteligência sobre as armas não eram assertivas em relação à localização. A Inteligência norte-americana tinha uma lista com 946 lugares indicados como suspeitos, como usinas ou armazéns. Contudo, não estavam organizados por ordem de prioridade ou risco, dificultando as buscas (DUQUE, 2008, p.144 apud WOODWARD, 2006, p. 92-6; 139).

Os analistas de inteligência frustrados com a ausência de provas concretas, não poderiam excluir a possibilidade de que a Al Qaeda ou qualquer outro grupo terrorista tinham armas nucleares. A falta de evidências não anulavam percepções de ameaças. A CIA, por exemplo, logo após o 9/11, recebeu informações de uma fonte chamada Dragonfire de que terroristas conseguiram plantar um dispositivo nuclear em Nova York. Felizmente, a informação era falsa e nada foi encontrado (GODGES; JENKINS, 2011, p. 92).

Em 15 de setembro de 2002, Lawrence Lindsey, principal assessor econômico da Casa Branca, salientou ao Wall Street Journal que um conflito armado contra o Iraque custaria entre 1% e 2% do PIB norte-americano, isto é, entre 100 bilhões de dólares e U\$S 200 bilhões. Sua fala não foi muito bem aceita pela administração, sendo forçada a sua renúncia no fim do mesmo ano. Estimativas mais precisas do governo sobre os gastos apenas seriam reveladas ao público depois do início dos ataques no Iraque. Meses depois, Mitch Daniels, diretor do Office of Management and Budget, declarou ao New York Times que a guerra contra o país resultaria em um gasto por volta de 50 a 60 bilhões de dólares. Seu porta-voz afirmou que, até então, seria impossível obter uma previsão precisa dos custos (DUQUE, 2008, p. 139 apud FOLLOW 2004a).

A questão de grandes gastos com defesa e segurança já havia antes do 11 de setembro, porém, com os ataques, era evidente que tais gastos iriam ganhar novos e grandes estímulos com o intuito que os norte-americanos pudessem garantir sua segurança de volta. Logo, em 20 de março de 2003, os Estados Unidos invadiram o território iraquiano com uma coalizão militar multinacional. Após oito anos de conflito, em 18 de dezembro de 2011, as tropas norte-americanas se retiraram do território iraquiano (BONFIM, 2014).

3.1. A soma de todos os gastos

A transformação da postura de defesa global dos Estados Unidos, após os ataques de 11 de setembro, foi importante e marcou uma nova fase na história mundial. Nesse novo ambiente de segurança, as suposições do planejamento do DoD para a Guerra Fria eram menos relevantes. Além disso, os ataques mostraram que havia novos desafios de ameaça real à nação. Isso, por sua vez, convenceu as ações do Departamento de Defesa que era necessário se adaptar para que os inimigos fossem derrotados. No Congresso, houve apoio tanto em termos de comprometimento estratégico quanto porque alguns membros de poder do Legislativo possuíam suas próprias razões para que o movimento fosse apoiado (PETTYJOHN, 2012, p. 94).

Os gastos durante os anos de batalha, contando com a Guerra do Afeganistão, foram no total de 1,6 trilhão de dólares: 686 bilhões de dólares na Guerra do Afeganistão e outras operações relacionadas ao antiterroristas; 815 bilhões de dólares na Guerra do Iraque; 27 bilhões em segurança reforçada (Operation Noble Eagle); e 81 bilhões em outros gastos relacionados aos conflitos, como financiamentos (BELASCO, 2014, p. 6).

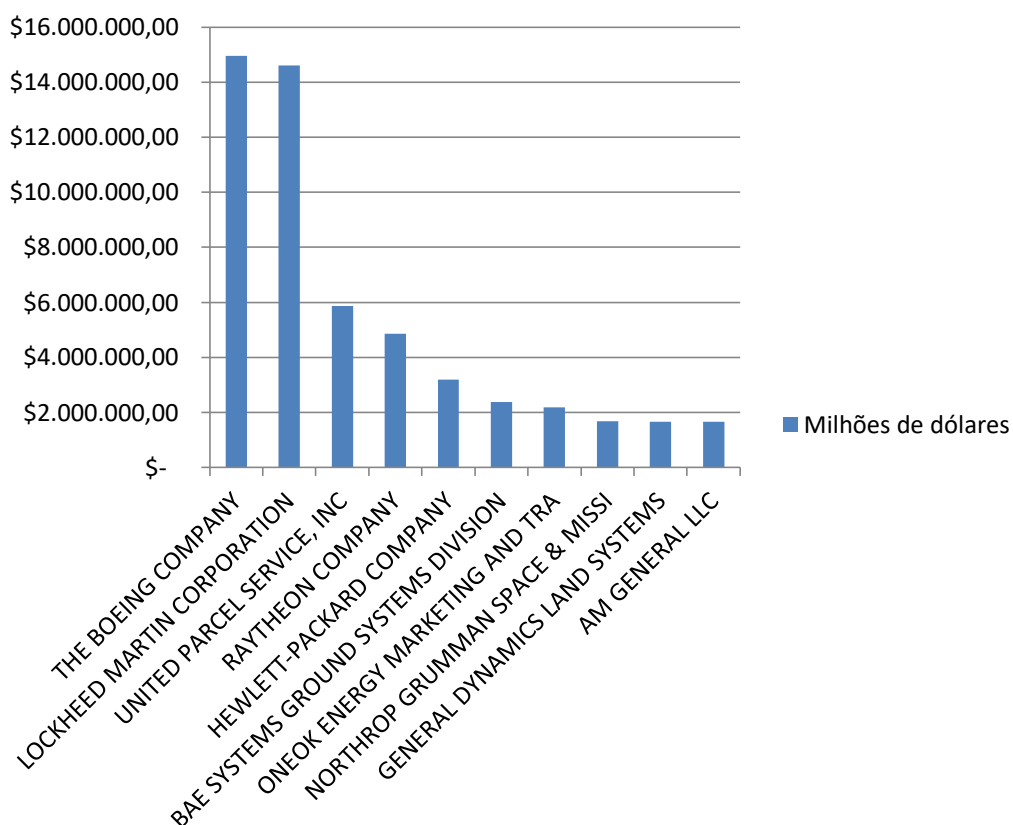
O financiamento para a Operation Noble Eagle (ONE)¹¹ chegou a 13 bilhões de dólares no primeiro ano posterior aos ataques de 11 de setembro, como a reconstrução do Pentágono que teve seu custo em 1,3 bilhão de dólares; atualizações de segurança e patrulha aérea de combate com o gasto aproximado de 1,3 bilhão de dólares para cobertura ininterrupta. Esses custos caíram para 4 bilhões de dólares em 2003 e, logo após, para 2 bilhões em 2004. Em 2005, o DoD realizou um financiamento para a ONE em seu orçamento, em vez de dar prioridade para outros financiamentos mais importantes, como emergências, por exemplo. Os gastos diminuíram para menos de 1 bilhão de dólares em 2006, 500 milhões de dólares em 2007, e aproximadamente 100 milhões de dólares em 2008 (BELASCO, 2014, p. 16).

Os financiamentos das guerras do Afeganistão e do Iraque pelo DoD se voltam principalmente para o apoio às tropas americanas, operações militares, conserto de equipamentos usados nos conflitos, transporte de tropas e equipamentos para zona de guerra. Esses gastos, além do mais, são usados para compra e modernização de sistemas de armas, realização de P&D, construção militar no local e atividades relacionadas à inteligência (BELASCO, 2014, p.16).

¹¹ Operação militar dos EUA e Canadá ligada à segurança interna e apoio a agências federais, estaduais e locais.

Nesse contexto, viu-se necessária uma extensa presença militar avançada para defender a nação e promover seus interesses (PETTYJOHN, 2012, p.94). Deste modo, o DoD reforçou seus contratos com as principais corporações fornecedoras de materiais de guerra. Ao analisar ao menos as 10 empresas norte-americanas com os maiores contratos com o Departamento de Defesa em 2007 (Gráfico 1), nota-se que muitas delas são multinacionais que estão presentes no mundo todo (MENDONÇA, 2011, p. 15).

Gráfico 1: 10 empresas com maior volume de contratos com o DoD, 2007



Elaboração própria. Fonte: MENDONÇA, 2011.

Como já mencionando, a Boeing e Lockheed Martin são as mais beneficiadas pelo DoD. Mesmo após alguns anos, a parceria com as duas companhias ainda continua. Em 2018, por exemplo, o governo aprovou e assinou um projeto de lei para aumentar os gastos com defesa estadunidense em 80 bilhões de dólares para 700 bilhões, fato cujas Lockheed Martin e Boeing são as primeiras da lista para que suas vendas tenham um grande salto (WILLIAMS, 2018).

4. The Boeing Company

A The Boeing Company foi fundada por William Edward Boeing em 15 de julho de 1916. Nesse contexto, a empresa se localizava em Seattle, Washington, nos Estados Unidos e se chamava Pacific Aero Products Corporation. Um ano depois, seu nome foi alterado para o que conhecemos hoje em homenagem ao seu fundador (The Boeing Company, 2018a).

Model C, o hidroavião de treinamento de dois lugares, foi o primeiro “avião” da companhia. Tinha apenas um pontão principal e flutuadores pequenos auxiliares embaixo de cada asa. Em 15 de novembro de 1917, William Boeing presencia o primeiro voo do Model C acima do Lake Union, pelo comando do piloto Herb Munter, projetado pelo primeiro engenheiro aeronáutico da Boeing, Wong Tsoo. Algumas modificações foram feitas no hidroavião após o primeiro voo, por conta de algumas observações feitas por Munter (The Boeing Company, 2018a).

Na Primeira Guerra Mundial, quando os Estados Unidos iniciaram sua participação, a Marinha norte-americana comprou 51 dos 56 hidroaviões que a Boeing havia produzido, sendo o primeiro sucesso financeiro da empresa (The Boeing Company, 2018a). Inicia-se, aqui, uma parceria forte e duradoura com os Estados Unidos no que consiste, principalmente, em materiais de defesa.

Nos anos de 1920, a Boeing desenvolveu diversos modelos de aeronaves. O B-1 foi o primeiro modelo de avião comercial da companhia. Portanto, o avião em questão não era utilizado para transportar passageiros, uma vez que, as viagens de costa a costa, em sua grande maioria, levavam cerca de 24 horas para começar. Desta forma, a aeronave começou a entregar correspondências. A Boeing, então, beneficiou-se com vários contratos com os Correios dos EUA. Nesse cenário, a empresa fundou a Boeing Air Transport em 1927 devido às crescentes operações de correio aéreo, dando origem, quatro anos depois, à United Airlines (Aerotime, 2016).

Com a Grande Depressão as consequências à indústria de aviação foram inevitáveis, resultando em um empecilho para a produção do primeiro avião comercial financeiramente bem-sucedido pela Boeing. Em 1939, a empresa McDonnell-Douglas Corporation desenvolveu o primeiro avião comercial: o Douglas DC-3 que transportava a maioria dos viajantes aéreos dos Estados Unidos em meados da Segunda Guerra. A Boeing, em resposta ao avião criado pela McDonnell-Douglas, fabricou o Model 314 Clipper, um barco voador de

longo alcance, sendo, à época, o maior avião civil com a capacidade de transportar 90 passageiros (Aerotime, 2016).

Contudo, durante a Segunda Guerra Mundial, a Boeing teve enfoque à produção de aviões militares. O B-17 (Figura 1) e o B-29 (Figura 2) foram as aeronaves militares mais populares nessa conjuntura de guerra. O B-29 possuía uma gama de variedade que era imprescindível para que a guerra na região do Oceano Pacífico fosse vencida. Já o B-17 atuava em missões de grandes altitudes no continente europeu. Carl A. Spaatz era o general norte-americano quem comandava as Forças Aéreas Estratégicas na Europa e reconheceu a importância da participação da Boeing na batalha, afirmando: “Without the Boeing B-17, we may have lost the WW2.”¹² (The Boeing Company, 2018b).

Figura 1: B-17: The Flying Fortress



Fonte: The Boeing Company. Historial Snapshot.

Figura 2: B-29 – Superfortress



Fonte: The Boeing Company. Historical Snapshot. Boeing.

¹² “Sem o Boeing B-17, talvez nós tivéssemos perdido a Segunda Guerra Mundial” (tradução nossa).

Em 1944, a produção dos aviões militares da companhia aumentou ao ponto de 350 aviões serem construídos mensalmente, em sua grande maioria, por mulheres, cujos maridos estavam na guerra. Entretanto, com o fim do conflito, a demanda pelos produtos da Boeing caiu, provocando desempregos. Para que a situação não piorasse, a empresa resolveu desenvolver um avião comercial que fosse capaz de atravessar o Oceano Atlântico movido por turbantes que anteriormente era por hélices (Aerotime, 2016).

Naquela época, mesmo a Boeing tendo grande protagonismo na indústria aérea, ela não foi a única a oferecer voos transatlânticos. Empresas como British De Havilland Comet, French Sud Aviation Caravelle e Soviet Tupolev também ofereciam tais viagens. Contudo, em 1958, a Boeing fabricou o 707 uma aeronave que levava quatro motores, com capacidade de transportar 156 passageiros em uma rota transatlântica. Essas viagens se tornaram mais curtas e confortáveis, tornando o 707 como o avião favorito pelos viajantes (Aerotime, 2016).

Em 1966, a Boeing começou a construir a Fábrica Everett, que se tornou a maior fábrica do mundo em volume, possuindo 13.285.378 m³ e finalizada em apenas 16 meses. A fábrica foi sede da construção do Boeing 747, o maior jato desenvolvido pela empresa até então, com capacidade de transportar 490 passageiros (Aerotime, 2016).

A companhia, na década de 1970, sofreu com dívidas e reduções de contratos com o governo norte-americano, como a diminuição de pedidos de aeronaves militares. Ademais, a Airbus, sua concorrente europeia, criou o A320, estimulando a Boeing a desenvolver alguns modelos de aviões até criar o 737, uma aeronave bastante popular e eficiente (The Boeing Company, 2018c).

Com a chegada dos anos 90, a Boeing se recuperou financeiramente. A companhia, juntamente com a Lockheed Martin, recebeu um pedido da Força Aérea dos EUA para o caça *stealth*¹³ bimotor F-22 Raptor. A Boeing, além de que, produziu o avião comercial 777, uma aeronave que passou por modificações e sua utilização se perdura até nos dias atuais pelas companhias de transporte aéreo. Em 1997, a Boeing ao comprar sua rival McDonnell-Douglas por 13 bilhões de dólares, estava com 200 mil funcionários e uma receita total maior que 48 bilhões de dólares (Aerotime, 2016).

Ademais, é importante ressaltar o fato de que a companhia foi crescendo e se desenvolvendo, resultando na divisão de diferentes unidades empresariais: Boeing Commercial Airplanes (BCA); Boeing Defense, Space & Security (BDS); Engineering,

¹³ Aviões altamente tecnológicos de difícil visibilidade aos radares, por exemplo.

Operations & Technology; Boeing Capital; e Boeing Shared Services Group (CERONI, 2016).

4.1. Boeing Defense, Space & Security

A companhia, em 2002, criou a Boeing Defense, Space & Security (BDS) (também conhecida como Boeing Integrated Defense Systems (IDS)), com um investimento de 23 bilhões de dólares, abrangendo espaço, defesa, governo, inteligência e comunicação. O presidente e CEO da Boeing, à época, Phil Condit, afirmou que: "(...) We will also strengthen our customer-driven focus, capitalize on our broad-based capabilities and better target advanced marketing and R&D opportunities."¹⁴ (The Boeing Company, 2002d).

Quanto à sua atuação, a companhia prioriza a relação com governo norte-americano: "Our foremost focus must be, and will be, to continue performing in an outstanding manner on our current government programs as we align for the future"¹⁵. A companhia esboçou que a criação dessa divisão é uma forte estratégia para que suas atividades associadas à defesa sejam exercidas com excelência (The Boeing Company, 2002d).

O setor possui os seguintes produtos: aviões para bombardeios; helicópteros para ataques leves, reconhecimento, etc; aviões de combate e ataque; aviões experimentais; navios petroleiros e aviões de transporte; aeronaves de treinos; aviões utilitários; aeronaves para vigilância e outras forças militares; veículos aéreos não-tripulados; mísseis; lançamento espacial e naves espaciais; spaceplanes; satélites; sondas espaciais; e outros produtos como ave de rapina para demonstração de tecnologia das aeronaves *stealth*. (The Boeing Company, 2018e).

4.2. A era *stealth*

Em meados dos anos 70, com a era *stealth* – com sigilo absoluto –, uma nova era tecnológica foi inaugurada. Essa nova geração de aeronaves de combate guiadas com precisão dos Estados Unidos elevou consideravelmente a eficácia de combate do poder aéreo. Desenvolvida e aplicada principalmente por contratados dos EUA, a tecnologia *stealth* fez

¹⁴ "(...) Nós também fortaleceremos nosso foco voltado para o cliente, capitalizar nossas capacidades ampla de base e direcionar melhor as oportunidades avançadas de *marketing* e P&D" (tradução nossa).

¹⁵ "Nosso foco principal deve ser, e será, continuar atuando de maneira excepcional em nossos atuais programas governamentais à medida que nos alinhamos para o futuro" (tradução nossa).

com que os desenvolvedores de aeronaves militares do país permanecessem como líderes mundiais nesse quesito. A revolução furtiva realizou mudanças na liderança da indústria norte-americana no que concerne à pesquisa e desenvolvimento de caças (LORELL, 2003, p.97).

Nessa situação, até oito contratantes principais seriam concorrentes plausíveis para contratos de aeronaves de caça e ataque: McDonnell-Douglas, General Dynamics, Northrop Grumman Corporation, The Boeing Company, Republic Aviation Company, Vought (Ling-Temco-Vought), Advanced Technology Bomber (ATB) e Lockheed Martin. A Boeing era a fornecedora dominante de bombardeiros subsônicos (LORELL, 2003, p. 98). Por consequência, a Northrop se associou e se beneficiou da longa experiência da Boeing com bombardeiros, além do conhecimento em como desenvolver grandes aeronaves (LORELL, 2003, p.106).

Com a redução da indústria aeroespacial norte-americana, de acordo com Lorell (2003), no início dos anos 1990, depois do colapso do Muro de Berlim e o fim da Guerra Fria, apenas a Lockheed Martin e a Boeing foram os principais contratados com capacidades para desenvolver novas aeronaves de combate (LORELL, 2003, p. 115).

O Departamento de Defesa, após lançar oficialmente o programa Join Advanced Strike Technology (JAST)¹⁶ (antecessor do programa Join Strike Fighter (JSF)), em 1994, concedeu contratos a quatro empreiteiros: Boeing, Lockheed Martin, McDonnell-Douglas e Northrop Grumman. Posteriormente, a McDonnell-Douglas, Northrop e a British Aerospace se uniram na competição. Essa forte competição continuou por quase dois anos. Em novembro de 1996, o DoD selecionou a Boeing e a Lockheed Martin como vencedoras para que pudessem continuar no programa. Com a aquisição da McDonnell-Douglas, a Boeing, desse modo, havia conquistado um dos maiores desenvolvedores de caças dos Estados Unidos (LORELL, 2003, p.116).

¹⁶ Programa com o objetivo de definir uma estratégia para o planejamento da defesa na era pós-Guerra Fria.

5. Boeing e sua relação com o DoD pós-11 de setembro

5.1. O programa Future Combat Systems (FCS) e a The Boeing Company como LSI

No início de 2000, a DARPA solicitou o desenvolvimento de conceitos operacionais e projetos funcionais para o FCS. O Mission Needs Statement (MNS)¹⁷ verificou que era necessário a articulação entre os gestores dos programas para compreender corretamente o que o governo queria. Nesse contexto, os objetivos se assentavam em: explorar soluções tecnológicas inovadoras; permitir que o Exército tenha força suficiente para combates terrestres leves, letais, resistentes e com diversas missões; e auxiliar a DARPA e o Exército a buscar maneiras para desenvolvimento de sistemas de combate futuros que sejam extensamente inovadores (AXELBAND; DILLE; DREZNER et al, 2012a, p. 57)

No início do funcionamento do FCS, a DARPA e o Exército planejavam selecionar quatro companhias para desenvolver seus projetos dentro do programa. Entretanto, foi decidida a seleção de somente duas para 2003. Com o 9/11, o Exército recomendou acelerar o Milestone B, na qual ocorre uma revisão nas aquisições de defesa. Logo, o prazo de seleção para os dois empreiteiros passou para fevereiro de 2002. A Boeing e a SAIC Motor foram corporações selecionadas e, em conjunto, enviaram propostas à DARPA sobre modificações em veículos de combate terrestres tripulados e não tripulados, entre outras modificações. Além da Boeing e SAIC, Lockheed Martin e a General Dynamics foram as novas contratadas para o programa posteriormente (AXELBAND; DILLE; DREZNER et al, 2012a, p. 68).

Com a revolução digital na tecnologia, o governo norte-americano almejava desenvolver sistemas que fossem integrados em ativos físicos. O governo, dessa forma, resolveu adquirir artefatos de empreiteiros privados em um Lead Systems Integrator (LSI), uma forma rápida de garantir e identificar a adoção de novas tecnologias, como a Boeing ou Lockheed Martin. O LSI elabora uma equipe de contratados para construir o System of Systems (SoS)¹⁸ de acordo com as necessidades designadas pelo governo. Isso é outra maneira de negociação com a iniciativa privada se comparando às aquisições e contratos tradicionais (AXELBAND; DILLE; DREZNER et al, 2012a, p. 125).

Em março de 2002, a DARPA classificou a Boeing e a SAIC como Lead Systems Integrator (LSI). Uma das vantagens ao classificar a Boeing e a SAIC como LSI para o FCS

¹⁷ Corresponde a um documento do Departamento de Defesa que identifica as necessidades de um programa para oferecer soluções ou melhorar a capacidade operacional.

¹⁸ Conjunto de sistemas independentes que são integrados em um sistema maior que oferece recursos exclusivos.

foi por conta do bom valor que seria atribuído (AXELBAND; DILLE; DREZNER et al, 2012a, p. 126). Deste modo, conceitos e requisitos para o FCS tinham base em várias fontes do governo, da indústria de defesa e os projetos que foram apresentados pela Boeing e SAIC (AXELBAND; DILLE; DREZNER et al, 2012a, p. 68).

Com a Boeing e a SAIC como LSI, o governo assinou um contrato Other Transaction Authority (OTA)¹⁹. A Boeing seria beneficiada com 154 milhões de dólares para levar o FCS a fase System Development and Demonstration (SDD)²⁰. O contrato duraria 18 meses, contudo, era possível realizar uma extensão através do SDD desde que o Milestone B fosse aprovado e o governo considerasse a Boeing capaz de permanecer como LSI (AXELBAND; DILLE; DREZNER et al, 2012c, p. 30).

Em 2002, com outra fase do FCS, o Concept and Technology Development (CTD), a Boeing se beneficiou com um contrato no valor de 240 milhões de dólares em um período de 18 meses de desempenho. No outro ano, em dezembro de 2003, a Boeing e o FCS, com a assinatura do contrato OTA para a fase de SDD, o valor total do acordo, assim que o SDD fosse definido, era aproximadamente 14,8 bilhões de dólares, sendo 32% correspondendo à função LSI juntamente com a SAIC (AXELBAND; DILLE; DREZNER et al, 2012d, p. 178).

O FCS era classificado como muito ambicioso acerca de suas expectativas para o desenvolvimento de tecnologia. A partir do momento que a Boeing e SAIC foram o LSI do programa em 2002, o Milestone B foi concluído em maio de 2003. Entretanto, o desenvolvimento tecnológico aconteceu em grande parte no SDD o que, de certa forma, se relacionou a um dos fatores o qual contribuiu para o cancelamento do programa (AXELBAND; DILLE; DREZNER et al, 2012b, p. 241).

5.2. Alguns contratos tradicionais com a companhia e o DoD entre 2000-2012

A partir da Primeira Guerra Mundial, a The Boeing Company começou a parceria com o governo norte-americano através da venda de 51 hidroaviões para a Marinha dos EUA. Desde então, a companhia sempre esteve presente entre os principais empreiteiros que dispõem de contratos com o governo do país, além de se tornar, juntamente com a Lockheed, uma das principais empresas que os Estados Unidos têm interesses em seus produtos de defesa. Com a compra da McDonnell-Douglas, a Boeing se tornou ainda mais forte, com

¹⁹ É o termo utilizado para se referir à autoridade do DoD para realizar certos projetos de protótipos.

²⁰ Atividade orçamentária em uma conta de apropriação de pesquisa, desenvolvimento, teste e avaliação.

ênfase na capacidade de desenvolver caças amplamente tecnológicos e, como resultado, isso ocasionou em uma maior desenvoltura seus artefatos bélicos.

Após o 9/11, observa-se que a relação entre a companhia e o Departamento de Defesa ganhou um novo estímulo em diversos níveis. Isso se dá, pois, ao investigar tais movimentações em alguns anos entre 2000 e 2012, notam-se valores elevados em contratos para o fornecimento de mercadorias militares aos EUA (ou modificações de contratos já existentes), principalmente para a Força Aérea do país e programas governamentais como FCS e JSF.

Em 2000, a Boeing recebeu 12.285.602 milhões de dólares em uma modificação de um contrato para reajustar o sistema Global Air Traffic Management de quinze aeronaves (U.S. Department of Defense, 2000b). Em 2002, a companhia obteve um contrato fixo no valor de 37.316.140 milhões de dólares para sistema de pilotagem das aeronaves da Força Aérea (U.S. Department of Defense, 2002c).

A Boeing, em 1º de julho de 2003, obteve uma modificação no contrato com a Força Aérea dos EUA no valor de 51.441.129 milhões de dólares na aquisição de 21 unidades de Modernized Monitor Station Receiver Element (MMSRE), que corresponde a um receptor GPS exclusivo para monitorar sinais e, inclusive, atualizações importantes em outros dispositivos de GPS (U.S. Department of Defense, 2003d).

Em relação à Marinha norte-americana, a companhia assinou um contrato no valor de 10.900.000 milhões de dólares em 2004 para um sistema capaz de transferir a maioria dos sinais de dados internos de navios Classe DDG-51 (U.S. Department of Defense, 2004e). Com a chegada de 2005, a Boeing recebeu, em 8 de dezembro, uma taxa de contrato no valor de 1 bilhão de dólares para o fornecimento do Product Support Integrator (PSI), produto o qual gerencia todas as atividades de logística, manutenção, modernização e engenharia. Nesse contrato, especificamente, o Departamento de Defesa relatou que, por conta da supervisão administrativa, alguns contratos não foram publicados na íntegra em 2005, sendo esse publicado somente em fevereiro de 2006 (U.S. Department of Defense, 2006f).

Em 2007, a Boeing recebeu uma modificação em um contrato no valor de 29.054.669 milhões de dólares para financiar um projeto e instalação de contramedidas infravermelhas em três aeronaves (U.S. Department of Defense, 2007g). No ano seguinte, em 2008, a empresa teve outra mudança contratual no valor de 75.000.000 milhões de dólares no contrato de Transformational Communication Satellite (TSAT) e Space Segment Risk Reduction and System Definition (RR&SD) (U.S. Department of Defense, 2008h). Finalmente, em 2012, o

Departamento de Defesa solicitou a aquisição de cinco aeronaves adicionais modelo C-17 no valor de 693.373.638 milhões de dólares para Força Aérea (U.S. Department of Defense, 2012i).

Em suma, é notória a preocupação estadunidense, principalmente com seu espaço aéreo nesse contexto analisado, ao presenciarem-se grandes aquisições em contratos com a The Boeing Company, ou mudanças em contratos já existentes, com a finalidade de aprimorar e fortalecer a defesa nacional. Além de que, a companhia foi o alvo principal que o Departamento de Defesa concentrou seus gastos no ano de 2007 como apresentado no Gráfico 1 na seção 3. À vista disso, a empresa esteve mais estimulada em relação aos contratos com o DoD após o 9/11.

Entretanto, mesmo alguns anos depois dos contratos apresentados, a Boeing e o DoD assinaram negociações em 2016 nas quais a companhia iria receber cerca de 3,2 bilhões de dólares em diversos financiamentos e projetos. Um dos contratos, por exemplo, corresponde a aquisição de petroleiros KC-46. Como Macias (2016) provocou: “Boeing just cleaned up at the Pentagon's money table.”²¹ (MACIAS, 2016).

A companhia, além de ter adquirido a McDonnell-Douglas em 1997, tem interesse em realizar parceria e adquirir a empresa Embraer. Com a empresa brasileira, a Boeing utilizará as fábricas para produção de peças às aeronaves que são compradas por outras empresas, ocasionando na diminuição da dependência com esses fornecedores sendo, evidentemente, uma atitude mais rentável. A companhia poderá ainda conquistar a capacidade e *know-how* da Embraer para desenvolver novas aeronaves (WELLE, 2018).

Com esses e outros aspectos apresentados, é inegável que a Boeing tem o desejo de adquirir a liderança no segmento em questão e continuar com seus investimentos tecnológicos para cada vez mais oferecer produtos com qualidade, não só na esfera comercial, mas, em especial, manter sua parceria com o DoD na oferta de novos e melhores materiais concernentes à defesa.

6. Conclusão

A questão da fortificação da defesa norte-americana, quando aprofundada, chama atenção não só para os pesquisadores, mas, de forma geral, devido aos seus números elevados de gastos que o país aplica. Após os conflitos mais importantes como a Primeira e Segunda

²¹ "Boeing acabou de limpar a mesa de dinheiro do Pentágono" (tradução nossa).

Guerra Mundial, o país se prontificou e sempre se prontifica paulatinamente para que sua segurança nacional seja preservada.

Com a Guerra Fria, os Estados Unidos temiam que a força soviética pudesse romper barreiras e influenciar grande parte do mundo. Entretanto, o empenho por sempre alcançar a liderança em questões econômicas, tecnológicas e militares, levou o país a aplicar todas as suas forças com a intenção que isso se concretizasse. Com pós-Guerra Fria, os norte-americanos usufruíam de um cenário favorável com sua hegemonia capitalista obtida.

No entanto, os atentados terroristas em 11 de setembro de 2001 foram um enorme desastre para o país ao notar que sua segurança e defesa – aspectos sempre muito bem trabalhados pelos EUA – foram corrompidos pela Al Qaeda e, nesse momento, o empenho com a intenção que as ameaças fossem suprimidas no país corresponderia em novos estímulos na sua segurança e declarações de guerras contra os responsáveis (Guerra ao Terror).

A Guerra do Afeganistão e a Guerra do Iraque contaram com índices de gastos nunca vistos pelo governo norte-americano. Relembrando o fato que a guerra contra os terroristas seria caracterizada como uma “guerra global”, sendo hostil aquele Estado que não estiver a favor da causa. Por isso, reforça o fato da importância penetrada na política externa estadunidense no que se diz respeito à sua defesa nacional.

Nesse contexto, com a nova onda de estímulos para garantir sua segurança, os Estados Unidos, além de recorrerem a outras instâncias, se aproximaram e fizeram modificações necessárias com seus empreiteiros fornecedores dos principais materiais militares que são utilizados em seus conflitos, como o caso da The Boeing Company.

A Boeing teve um forte posicionamento no mercado de produtos de defesa desde o início de sua história com a venda de 51 hidroaviões para os EUA em apenas dois anos depois de seu primeiro voo com o produto (The Boeing Company, 2018a). E, evidentemente, essa relação se conserva até hoje. Ademais, a companhia aproveita de uma forte vantagem competitiva em relação à tecnologia de suas aeronaves militares, produtos os quais são vendidos aos Estados Unidos por preços que se destacam na soma total nos valores de contratos que incluem esse tipo de peça.

Com a sua segurança e defesa ameaçada, o país norte-americano contou com uma série de novas aquisições e modificações nos contratos com a Boeing, uma vez que, em 2005, a empresa foi privilegiada com contratos de até 1 bilhão de dólares, isto é, 98.7714.398 milhões de dólares a mais ao se comparar com um dos contratos do ano 2000 (U.S. Department of Defense, 2000b; U.S. Department of Defense, 2006f). Além de que, a

companhia foi selecionada pela Força Aérea, em 2003, para desenvolver e produzir a Small Diameter Bomb (SDB) (The Boeing Company, 2018a), uma bomba planadora guiada com exatidão que fornece às aeronaves a capacidade de transportar, mais precisamente, um maior número de explosivos (PARSCH, 2008).

Mesmo com o cancelamento do programa FCS, a Boeing teve uma forte participação na sua execução entre 2000 e 2009, sendo selecionada e classificada como Lead Systems Integrator, favorecendo-se com contratos bilionários para que o desejo do governo norte-americano em agilizar seus projetos de defesa, principalmente tecnológicos, fosse realizado.

São notórias as mudanças que ocorreram na companhia após o 9/11, em virtude da parceria entre EUA e Boeing sempre esteve motivada, com mais impulso quando existem conflitos armados. Da mesma maneira, a Lockheed Martin Co. possui vínculos parecidos com os da Boeing (se não maiores), o que implicaria em uma pesquisa mais aprofundada sobre seu caso com o governo dos Estados Unidos, considerando a grande extensão em dados e documentos que são expostos entre sua relação e contratos com o DoD, lado a lado com a Boeing.

Referências bibliográficas

ADAMS, Walter; ADAMS, William James. The Military-Industrial Complex: A Market Structure Analysis. **The American Economic Review**, Vol. 62, No. 1/2. Sussex: RAND Corporation, 1972. p. 279-287.

Aerotime News Hub. **History of Boeing: Pioneering aviation for 100 years**. Disponível em: <<https://www.aerotime.aero/aerotime.team/12736-boeing-100-years-history>>. Acesso em: 8 jun. 2018.

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

ATTA, Richard Van. **Fifty years of innovation and discovery**. Disponível em: <<http://manuelcheta.ro/wp-content/uploads/2010/09/intro-darpa.pdf>>. Acesso em: 10 jun. 2018.

AXELBAND, Elliot; DILLE, Brian B.; DREZNER, Jeffrey A. et al. **How the Army Generated Requirements for the Future Combat Systems**. Lessons from the Army's Future Combat Systems Program, s.l. RAND Corporation, 2012. p. 51-94.

_____. **FCS Program Management**. Lessons from the Army's Future Combat Systems Program, s.l. RAND Corporation, 2012. p. 119-165.

_____. **Cost, Schedule, and Performance of the FCS Program over Time.** Lessons from the Army's Future Combat Systems Program, s.l. RAND Corporation, 2012. p. 21-50.

_____. **Contracts.** Lessons from the Army's Future Combat Systems Program, s.l. RAND Corporation, 2012. p. 167-189.

BAHNEY Benjamin; JOHNSTON Patrick B.; JUNG Danielle F. et al. Organizing Insurgency and Terrorism in Iraq. **Foundations of the Islamic State.** Management, Money, and Terror in Iraq, 2005-2010. Santa Monica: RAND Corporation, 2016. p. 67-103.

BELASCO, Amy. **The Cost of Iraq, Afghanistan, and Other Global War on Terror Operations Since 9/11.** Congressional Research Service. CRS, 2014. p. 6-16.

BONFIM, Marcelo Garcia. **A Guerra do Iraque: história oficial e oficiosa.** 2014. Dissertação (Mestrado em História) – Universidade Estadual de Londrina, Londrina, 2014.

CERONI, Vilso. **100 anos de Boeing.** Disponível em: <<http://www.aviacaoemercado.com.br/100-anos-de-boeing-no-ar/>>. Acesso em: 10 jun. 2018.

COTRIM, Gilberto, 1955. **História Global – Brasil e Geral** – volume único – 8. ed. – São Paulo : Saraiva, 2005.

DAVIS JR, William A; ROBERTS, Edward B. Roberts. **The Management of Department of Defense Laser Research Contracts.** The Journal of Business, Vol. 43, No. 1. The University of Chicago Press. Jan., 1970. pp. 44-55.

DUQUE, Marina Guedes. **A teoria de securitização e o processo decisório da estratégia militar dos Estados Unidos na Guerra do Iraque.** 2008. 181 f. Dissertação (Mestrado em Relações Internacionais) - Universidade de Brasília, Brasília, 2008.

EISENHOWER, Dwight D. **Public Papers of the Presidents, Dwight D. Eisenhower**, 1961, p. 1035- 1040.

ELMENDORF, Douglas W. **Growth in DoD's Budget From 2000 to 2014.** Congressional Budget Office, 2014.

GODGES, John Paul; JENKINS, Brian Michael. Have We Succumbed to Nuclear Terror? **The Long Shadow of 9/11.** RAND Corporation, 2011. p. 87-100.

HETHERINGTON, Mare J; SUHAY, Elizabeth. Authoritarianism, Threat, and Americans' Support for the War on Terror. **American Journal of Political Science**, vol. 55, nº 3. Washington, DC: MPSA, 2011. p. 546-560.

KAVANAMI, Vitória Moreira. **O Complexo Industrial Militar acadêmico e a inovação tecnológica nos estados unidos: elementos para manutenção da hegemonia:** Algumas considerações. s.d.

LORELL, Mark. The Stealth Revolution. **The U.S. Combat Aircraft Industry, 1909-2000.** s.l. RAND Corporation, 2003. p. 97-113.

MACIAS, Amanda. **Boeing just cleaned up at the Pentagon's money table**. Disponível em: <<http://www.businessinsider.com/boeing-dod-contract-2016-8>>. Acesso em: 10 jun. 2018.

MEDEIROS, Carlos A. **O Desenvolvimento tecnológico americano no pós-guerra como um empreendimento militar**. In: Fiori, José L. O Poder Americano. Petrópolis: Vozes, 2004.

MENDONÇA, Filipe Almeida do Prado. **Efeitos multiplicadores dos gastos com defesa e o Complexo-Industrial-Militar-Acadêmico nos Estados Unidos**: Algumas Considerações. 2011.

MOREIRA JÚNIOR, Hermes. Inovação, Militarismo e Hegemonia: o complexo industrial militar na estratégia dos Estados Unidos para a manutenção da liderança internacional. **Revista Oikos**. Rio de Janeiro, v.13, n. 1, p. 22-39, 2014.

PARSCH, Andreas. **Directory of U.S. Military Rockets and Missiles Appendix 5: Guided Bombs**. Disponível em: <<http://www.designation-systems.net/dusrm/app5/sdb.html>>. Acesso em: 11 jun. 2018.

PETTYJOHN, Stacie L. Expeditionary Defense in Depth, 1990–2011. U.S. **Global Defense Posture, 1783–2011**. RAND Corporation, 2012. p. 83-96.

SKÖNS, Elisabeth; DUNNE, J Paul. **The Military Industrial Complex**. Algumas considerações. 2009.

STORTI, Janaina Marques. **Enfrentando as novas ameaças: estratégia e política internacional norte-americanas no pós-guerra fria**. 2009. Tese (Doutorado em Relações Internacionais na Área de Paz, Defesa e Segurança Internacional) – Universidade de Estadual Campinas, Campinas, 2009.

The Boeing Company. **Boeing history chronology**. Disponível em: <https://www.boeing.com/resources/boeingdotcom/history/pdf/Boeing_Chronology.pdf>. Acesso em: 10 jun. 2018.

_____. **About Boeing Defense, Space & Security**. Disponível em: <<https://www.boeing.com/company/about-bds/>>. Acesso em: 8 jun. 2018.

_____. **B-17 Flying Fortress**. Disponível em: <<https://www.boeing.com/history/products/b-17-flying-fortress.page>>. Acesso em: 8 jun. 2018.

_____. **B-29 Superfortress**. Disponível em: <<https://www.boeing.com/history/products/b-29-superfortress.page>>. Acesso em: 8 jun. 2018.

_____. **Boeing Realigns Defense, Intelligence and Space Businesses**. Disponível em: <https://archive.is/20080228194052/http://www.boeing.com/ids/news/2002/q3/nr_020710a.html#selection-569.0-569.58>.

_____. **Model 314 Clipper**. Disponível em: <<https://www.boeing.com/history/products/model-314-clipper.page>>. Acesso em: 8 jun. 2018.

_____. **Model C Trainer**. Disponível em: <<https://www.boeing.com/history/products/model-c-trainer.page>>. Acesso em: 8 jun. 2018.

U.S. Department of Defense. **About the Department of Defense (DoD)**. Disponível em: <<https://www.defense.gov/About/>>. Acesso em: 14 mai. 2018.

_____. **Contract: No 0014-08, 2008**. Disponível em: <<http://archive.defense.gov/Contracts/Contract.aspx?ContractID=3681>>. Acesso em: 10 jun. 2018.

_____. **Contract: No 011-07, 2007**. Disponível em: <<http://archive.defense.gov/Contracts/Contract.aspx?ContractID=3414>>. Acesso em 10 jun. 2018.

_____. **Contract: No 022-00, 2000**. Disponível em: <<http://archive.defense.gov/Contracts/Contract.aspx?ContractID=1689>>. Acesso em: 10 jun. 2018.

_____. **Contract: No 132-06, 2006**. Disponível em: <<http://archive.defense.gov/Contracts/Contract.aspx?ContractID=3193>>. Acesso em 10 jun. 2018.

_____. **Contract: No. 023-04, 2004**. Disponível em: <<http://archive.defense.gov/Contracts/Contract.aspx?ContractID=2677>>. Acesso em: 10 jun. 2018.

_____. **Contract: No. 045-12, 2012**. Disponível em: <<http://archive.defense.gov/Contracts/Contract.aspx?ContractID=4710>>. Acesso em: 10 jun. 2018.

_____. **Contract: No. 063-00, 2000**. Disponível em: <<http://archive.defense.gov/Contracts/Contract.aspx?ContractID=1706>>. Acesso em: 10 jun. 2018.

_____. **Contract: No. 1237-04, 2004**. Disponível em: <<http://archive.defense.gov/Contracts/Contract.aspx?ContractID=2898>>. Acesso em: 10 jun. 2018.

_____. **Contract: No. 478-03, 2003**. Disponível em: <<http://archive.defense.gov/Contracts/Contract.aspx?ContractID=2547>>. Acesso em: 10 jun. 2018.

WEBER, Rachel N. **Military-industrial complex**. Disponível em: <<https://www.britannica.com/topic/military-industrial-complex>>. Acesso em: 14 mai. de 2018.

WELLE, Deutsche. **Por que a Boeing quer a Embraer?** Disponível em: <<https://www.cartacapital.com.br/economia/por-que-a-boeing-quer-a-embraer>>. Acesso em: 10 jun. 2018.

WILLIAMS, Richard Trefz. **Lockheed and Boeing soar sky high upon increase to defense spending.** Disponível em:
<<https://www.forbes.com/sites/richardtrefzwilliams/2018/04/18/lockheed-and-boeing-soar-sky-high-upon-increase-to-defense-spending/#1bfd13854e28>>. Acesso em: 22 mai. 2018.

WOHLFORTH, William C. 1999. **The Stability of a Unipolar World.** International Security, vol. 24, n.1, 5-41.