



Revista Organizações & Sociedade  
2022, 29(103), 707-739

© Autor(es) 2022

DOI 10.1590/1984-92302022v29n0034PT

ISSN 1984-9230

www.revistaoes.ufba.br

NPGA, Escola de Administração

Universidade Federal da Bahia

Editora Associada:

Cintia Rodrigues

Recebido: 09/01/2022

Aceito: 05/07/2022

# Guerra e Negócios: o que a Literatura Tem a Dizer sobre o Assunto?

Rafael Felício Jr.<sup>a</sup>

Ariane Cristine Roder Figueira<sup>a</sup>

<sup>a</sup> Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil

## Resumo

Este artigo objetiva analisar a produção científica contemporânea sobre a temática que relaciona a guerra com os negócios por meio da revisão exploratória da literatura correspondente, em que procurou-se identificar os principais temas de pesquisa e as contribuições teórico-empíricas acerca do tópico em tese. Como resultado da análise, observou-se que a guerra enseja tanto riscos como oportunidades para os negócios, apresentando-se como um ambiente dicotômico: ora propulsor, ora repulsor de investimentos. Outro aspecto evidenciado neste trabalho se refere à dispersão da literatura associada ao tema entre diversas áreas do conhecimento, o que tem dificultado a construção de uma agenda de pesquisa que explore a natureza multifacetada do fenômeno analisado. Nesse sentido, o propósito deste artigo é contribuir para a articulação de tais evidências por meio da geração de sete proposições teóricas e de um *framework* analítico para apontar oportunidades de pesquisa referentes ao tema em questão.

**Palavras-chave:** risco político; negócios; investimentos estrangeiros; guerra; teoria institucional.

## Introdução

Qual é o significado do estopim de uma guerra para os negócios internacionais? Quais são os impactos que os conflitos de natureza intra e interestatal geram para a sobrevivência, a retração

ou a expansão de uma empresa? A conjuntura internacional contemporânea – girando em torno do contexto da guerra contra a Ucrânia, empreendida pela Rússia – tem revelado os movimentos de fuga de empresas desses dois mercados, seja como mecanismo de retaliação ou em função das perdas financeiras em decorrência do alto risco político. Um levantamento feito pela *Yale School of Management* (2022) mostra que, desde o início do conflito até o dia 7 de junho de 2022, cerca de mil companhias demonstraram alguma forma de aversão ao mercado russo. Já no caso da Ucrânia, empresários veem a guerra como uma ameaça aos seus negócios e aos seus empregados (Shrivastava, 2022).

Nessa mesma direção, alguns estudos têm destacado os conflitos como fonte de riscos para os negócios (Kendall, 1948; Scott, 1917; Smith, 2016), com perda de propriedades, investimentos (Kent, 1943) e queda de receita para determinados setores da economia (Ban & Vrtiprah, 1999; Presečan, 1993). Juntamente, apontam que as multinacionais têm crescentemente atuado em ambientes de conflito, estando expostas a efeitos colaterais da guerra, o que muitas vezes leva à saída precoce das empresas desses territórios em vulnerabilidade. Tais apontamentos têm suscitado questionamentos em relação aos motivos pelos quais algumas empresas se retiram e outras conseguem permanecer em territórios conflituosos, operando em circunstâncias adversas; ou seja, o que torna algumas multinacionais mais vulneráveis do que outras em relação ao risco político? Driffield, Jones e Crotty (2013) vão em busca de responder a essa questão, apontando a escassez de estudos que analisam as motivações pelas quais algumas empresas investem sistematicamente em ambientes arriscados. As conclusões desses pesquisadores apontam para o seguinte: empresas oriundas de países com instituições fracas são mais propensas a investir em locais de conflito, dada sua habilidade de lidar com contextos de instabilidade.

Nesse sentido, outra face econômica da guerra se apresenta: a da atração, em que empresas identificam ganhos potenciais, diretos ou indiretos, com o conflito armado, seja por participarem da cadeia de produção da indústria de defesa ou por entenderem o evento beligerante como oportunidade para o surgimento e expansão de novos mercados (Cohen, 1943; Mudgett, 1920); há ainda empresas de mercenários, ou aquelas que exploram o contexto de reconstrução do pós-guerra (Meharg 2003; Schmid 2006). Sobre esse assunto especificamente, Moore (2021) destaca o papel das Organizações Internacionais no direcionamento de incentivos para Investimentos Diretos Estrangeiros (IDE) em contextos pós-conflito. Juntamente, enfatiza a complexidade em desenvolver ou restabelecer mecanismos políticos e de governança estáveis em cenários de reconstrução, almejando torná-los em ambientes institucionais atraentes e de menor risco para as empresas.

Desse modo, compreender as interações sociais e institucionais que fazem com que a guerra seja este ambiente peculiar – caracterizado pela dicotomia de ser um ambiente atrativo e repulsivo para as empresas – se torna algo relevante, seja por fomentar pesquisas empíricas futuras, avançando sobre o entendimento da complexidade que envolve o fenômeno; ou por se colocar como baliza para gestores desenvolverem a análise de risco político de seus negócios.

Portanto, com o propósito de contribuir para o avanço dessa agenda de pesquisa, o objetivo deste artigo é identificar e agrupar, por meio de uma revisão de literatura, a produção científica contemporânea que relaciona a guerra com os negócios. Busca-se analisar as principais contribuições teórico-empíricas presentes na literatura e as variáveis que envolvem cenários de instabilidade política – em especial os conflitos armados. Além disso, o estudo visa contribuir para o entendimento sobre mercados emergentes, em particular sobre a avaliação dos efeitos do

ambiente político-institucional do país hospedeiro e das incertezas na atração de investimentos e no desenvolvimento de negócios (Meyer & Peng, 2016). Essa abordagem institucionalista dos negócios internacionais tem procurado analisar o desempenho das empresas não apenas pela perspectiva baseada na indústria (Porter, 1980) ou nos recursos (Barney, 1991) mas sim pela forma como “as regras do jogo” (North, 1990) estão postas em determinados ambientes institucionais, modelando o comportamento das empresas (Peng, Wang, & Jiang, 2008). Dessa forma, como há diferenças institucionais significativas entre mercados desenvolvidos e emergentes, esses teóricos têm procurado dar atenção a essas características distintivas e seus resultados.

Considerando tal cenário teórico, este estudo trouxe como resultado a discussão e integração dos dados encontrados na amostra analisada por meio de agrupamentos de pesquisa, sete proposições teóricas e um *framework* analítico, para subsidiar pesquisas futuras. Esses agrupamentos de pesquisas são entendidos como estudos que, atualmente, se encontram dispersos por diversas áreas do conhecimento, porém foram integrados em macrotemáticas, conforme o recorte temporal relacionado ao conflito (antes, durante e depois). Dessa maneira, mantém relação com as empresas operantes em contexto de guerra ativa, bem como aquelas que estão sendo impactadas pela expectativa do conflito (pré-guerra) e pelo pós-guerra em geral, desempenhando assim um papel relevante na reconstrução e na estabilização econômica dos países impactados.

## Materiais e métodos

Para realizar este trabalho, optou-se por uma revisão exploratória da literatura, por meio de um estudo de escopo, conforme proposto por Arksey e L. O'Malley (2005). Esse é um tipo específico de revisão de literatura, que serve como técnica para mapear a produção científica relevante em determinado campo de interesse. Segundo Mays, Roberts e Popay (2001), esse método visa “mapear rapidamente os principais conceitos que sustentam uma área de pesquisa e as principais fontes e tipos de evidência disponíveis, . . . especialmente onde uma área é complexa ou não foi revisada de forma abrangente antes” (p. 194).

Dessa forma, o objetivo da pesquisa foi identificar e analisar a produção científica que associa a guerra aos negócios, seja em termos de riscos inerentes ou em termos de oportunidades emergentes do fenômeno. Para a identificação dos estudos relevantes, usaram-se como fontes de dados as bases JSTOR, *Emerald Insight* e EBSCO (*Discovery Service* e *Academic Search Premier*), que permitem o uso de caracteres coringa (representados pelo símbolo do asterisco). Inicialmente, foi realizada uma tentativa com as palavras-chave *war* (guerra) e *business* (negócios). Como não houve sucesso na primeira busca, optou-se por trocar a palavra-chave *business* por quatro termos novos: *profit* (lucro), *loss* (prejuízo), *opportunity* (oportunidade) e *risk* (risco), sem restrição de período de publicação. Foram 132 artigos identificados dentro desse escopo. Um segundo filtro qualitativo foi realizado a partir disso, objetivando identificar, dentro dessa amostra total, por meio da leitura em profundidade, os artigos que relacionavam a guerra aos negócios — sendo a guerra fonte de lucros, prejuízos, oportunidades ou ameaças. Dos 132 artigos, 55 foram excluídos por não terem relação com o tema ou por estarem duplicados. Restaram 77 para a análise final.

Na fase de tabulação dos dados, a pesquisa seguiu os seguintes parâmetros iniciais: nome do(s) autor(es) e ano do trabalho; natureza do conflito abordado no estudo; região; unidade de análise e método de pesquisa. Esses parâmetros foram selecionados não somente para categorizar

os estudos, mas também com o objetivo de auxiliar na detecção de oportunidades de pesquisa. Com relação à natureza do conflito abordado no estudo, classificamos como interestatal o conflito que possuía atores de dois ou mais Estados e intraestatal o conflito que ocorria entre facções em disputa dentro de um mesmo Estado. Em alguns trabalhos, o autor não deixou claro o perfil do conflito abordado, mas era possível deduzi-lo pela data de publicação e pelo tema tratado. Em outros momentos, não foi possível classificar o estudo em nenhuma das duas categorias mencionadas, pois o autor, por ter abordado a guerra de forma genérica, não deixou clara a natureza do conflito. Embora não tenha sido a intenção inicial deste trabalho abordar o fenômeno do terrorismo na busca — por não ser um conflito em sentido estrito —, criou-se também uma categoria específica para abrigar a questão, pois quatro estudos (Howie, 2009; Omay, Araz-Takay, Eruygur, & Kiliç, 2013; Ramiah & Graham, 2013; Wynne-Hughes, 2012) abordaram o fenômeno a partir da ótica da “guerra ao terror”, e o terrorismo é uma variável que pode fazer parte de conflitos inter e intraestatais.

Com relação à região do conflito, buscou-se identificar os Estados em que os autores se debruçaram. Todos os Estados mencionados pelos autores foram incluídos na análise. Em alguns casos, regiões eram mencionadas de forma ampla, por exemplo nos estudos de Akcinaroglu e Radziszewski (2012) e Lahiri (2010), que abordaram o continente africano de maneira geral. Nem sempre foi possível identificar a região que o autor se referia, pois, apesar de mencionarem diversos países em seus textos, somente apresentava-os para fins de argumentação, sem abordar diretamente nenhum deles, como nos casos de Mehlum, Moene e Torvik (2002) e Nordstrom (2008).

Com relação à unidade de análise, verificou-se se o estudo abordava firmas, setores específicos da atividade econômica ou o mercado de forma geral. Já com relação ao método de pesquisa, os estudos foram classificados em quantitativos ou qualitativos. Por fim, foi realizada uma etapa qualitativa de análise de conteúdo, de modo a aglomerar os trabalhos em conjuntos de pesquisa, ou seja, grupos temáticos formados a partir de padrões que surgiram dos textos da amostra, visando identificar temáticas e proposições emergentes.

## Resultados de pesquisa

### *Análise descritiva da amostra*

Com relação aos periódicos que publicaram os artigos da amostra (Tabela 1), *The Economic History Review* foi o que apresentou o maior número de resultados (quatro), sendo que os demais artigos se apresentaram dispersos em outros diferentes *journals* de diversas áreas do conhecimento, o que mostra que a temática não está organizada dentro de uma agenda de pesquisa.

Tabela 1  
**Periódicos com mais publicações sobre o tema**

<b>Periódico</b>	<b>Artigos</b>
The Economic History Review	4
The Journal of African History	3
The Agricultural History Review	3
Social Analysis: The International Journal of Social and Cultural Practice	2
California Management Review	2
African Affairs	2
The Annals of the American Academy of Political and Social Science	2
Law and Contemporary Problems	2
Third World Quarterly	2
Political Science Quarterly	2
Acta Turistica	2
African and Asian Studies	1
The Wisconsin Magazine of History	1
Development	1
Emerging Markets Finance and Trade	1
Review of African Political Economy	1
Enterprise & Society	1
Critical perspectives on international business	1
Erdkunde	1
The Journal of Risk and Insurance	1
European Planning Studies	1
Public Choice	1
GeoJournal	1
Review of International Political Economy	1
Indian Growth and Development Review	1
The Accounting Historians Journal	1
International Journal of Accounting & Information Management	1
Defence and Peace Economics	1
Japan Review	1
Development and Change	1
Journal of American Culture	1
The Scottish Historical Review	1
Journal of Business Ethics	1
University of Pennsylvania Law Review and American Law Register	1
Journal of Conflict Resolution	1

RAND Journal of Economics	1
Journal of Consumer Culture	1
Review of Economics	1
Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies	1
Review of International Studies	1
Journal of Historical Research in Marketing	1
Sociology	1
Journal of Peace Research	1
The Accounting Review	1
Bijdragen tot de Taal-, Land- en Volkenkunde	1
The American Economic Review	1
Law and History Review	1
The Brown Journal of World Affairs	1
Library Trends	1
The Historical Journal	1
World Politics	1
The Journal of Economic History	1
Natural Resources Journal	1
The Review of Economics and Statistics	1
Peace Research	1
The University of Chicago Law Review	1
Pharmacy in History	1
Disaster Prevention and Management: An International Journal	1
Business History Review	1
Economica	1
Post-Medieval Archaeology	1
Multinational Business Review	1

Fonte: elaborada pelos autores.

Após a tabulação dos dados, a amostra ficou classificada segundo o Tabela 2 (a seguir). Percebe-se uma grande ênfase nos estudos sobre conflitos interestatais ( $n = 50$ ), cujo número é mais do que o dobro da quantidade de estudos sobre conflitos intraestatais ( $n = 19$ ). Oito estudos da amostra não possuem um conflito de natureza definida, sendo que quatro deles abordam o terrorismo.

Com relação às regiões analisadas, nota-se que quase metade da amostra ( $n = 36$ ) aborda os Estados Unidos ( $n = 21$ ), a região da Grã-Bretanha ( $n = 16$ )<sup>1</sup> e o terceiro país mais analisado é a Nigéria ( $n = 5$ ). Quanto à unidade de análise, estudos sobre determinadas atividades econômicas ( $n = 44$ ) se destacam na amostra, seguidos de estudos que abordam o mercado de maneira geral ( $n = 23$ ). Por fim, fica evidente uma menor ocorrência de trabalhos sobre firmas específicas ( $n = 11$ ).

Já com relação ao método de pesquisa, os estudos qualitativos são a maioria (n = 45), seguidos pelos quantitativos (n = 32).

Juntamente, por meio da análise de conteúdo, categorias analíticas em comum foram organizadas em cinco agrupamentos de pesquisa, sendo eles: controle de lucros e perdas (n = 13); fazendo negócios na guerra (n = 31); mercados emergentes da guerra (n = 11); guerra e recursos naturais (n = 15); e guerra e risco aos negócios (n = 8). Os estudos também foram classificados em função do tratamento sobre diferentes momentos da guerra. Nesse sentido, classificou-se como pré-guerra aqueles materiais que mencionavam momentos anteriores à eclosão dos conflitos armados; como guerra os que abordavam especificamente o momento do conflito; e, por fim, como pós-guerra aqueles que realizaram seus estudos sobre momentos após o término do conflito armado. Quando não foi possível realizar a classificação, lançamos o registro como indefinido.

Tabela 2

**Periódicos com mais publicações sobre o tema**

Agrupamento de pesquisa	Conflito	Método	Unidade de análise	Momento do conflito	Trabalhos
Controle de lucros e perdas	Conflitos interestatais	Estudos quantitativos	Setor	Guerra	Streb, 2009
		Estudos qualitativos	Mercado	Guerra	Plehn, 1920; Withrow, 1942; Hensel e McClung, 1944; Walsh, 1944; Rollings, 2001; Maltby, 2005; Wilson, 2010
	Natureza não identificada	Estudos qualitativos	Setor	Indefinido	Byrne, 2007
	Conflitos interestatais	Estudos qualitativos	Mercado	Guerra Pós-guerra	Lindsay, 1918; Kent, 1943 Mischler, 1946
Fazendo negócios na guerra	Conflitos interestatais	Estudos quantitativos	Mercado	Guerra	Mason, 1966; Overton, 1986; Duménil, Glick e Lévy, 1993; Yasuyuki, 1996; Baten e Schulz, 2005
				Pré-guerra Guerra Pós-guerra	Arnold, 1999
			Setor	Guerra	Scott, 1917; Mudgett, 1920; Cohen, 1943; Kendall, 1948; Dewey, 1984; Jackson e Worthen, 2002; Crowe, 2007; Barker, 2017
				Pré-guerra Guerra	Neumann e Shenhav, 1977

				Pós-guerra				
				Guerra Pós-guerra	Baxter, 2007			
				Firma	Guerra	Olukoju, 1992		
				Estudos qualitativos	Mercado	Guerra	Breazeale, 1994	
					Setor	Guerra	Covert, 2003	
					Firma	Guerra	Scheiber, 1969	
						Guerra	Gurda, 1994; Schneider, 2002; Neavill, 2007; Witkowski, 2009	
						Guerra Pós-guerra	Cheung, 2016	
				Conflitos intraestatais	Estudos quantitativos	Setor	Guerra Pós-guerra	Presečan, 1993; Ban e Vrtiprah, 1999
				Mercados emergentes da guerra	Conflitos interestatais	Estudos qualitativos	Mercado	Pós-guerra
Firma	Pós-guerra	Kreutzmann e Schütte, 2010						
Setor	Indefinido	P. O'Malley, 1988; Kyriazis, Metaxas e Economou, 2015						
	Estudos quantitativos	Setor	Guerra		Neal, 1977; Conybeare e Sandler, 1993			
	Conflitos Intraestatais	Estudos quantitativos	Setor		Pós-guerra	Mehlum, Moene e Torvik, 2002		
Estudos qualitativos		Mercado	Guerra Pós-guerra		King, 2001			
		Setor	Indefinido		Nordstrom, 2001			
			Pós-guerra		Cochrane, 2015			
		Guerra	Lindley, 2009					
Firma	Pós-guerra	Schmid, 2006						
Natureza não identificada	Estudos qualitativos	Mercado	Indefinido		Nordstrom, 2008			
		Setor	Indefinido		Nagaraj, 2015			
		Firma	Guerra		Anderson, Markides e Kupp, 2010			
Guerra e recursos naturais	Conflitos interestatais	Estudos quantitativos	Setor	Pré-guerra	Nitzan e Bichler, 1995			
			Guerra	Dumett, 1985				
	Conflitos Intraestatais	Estudos qualitativos	Setor	Guerra	Kassicieh e Nassar, 1986; Tsokhas, 1993			
		Estudos quantitativos	Setor	Guerra	Akcinaroglu e Radziszewski, 2012			
		Estudos	Mercado	Guerra	Ifeka, 2004			



		qualitativos	Setor	Guerra	Francis, 1999; Patey, 2007; Obi, 2008; Orogun, 2010; Ayres, 2012; Tsabora, 2014
				Pré-guerra Guerra	Billon, 2001; Ikelegbe, 2006
	Natureza não identificada	Estudos quantitativos	Setor	Indefinido	Lahiri, 2010
Guerra e o risco aos negócios	Conflitos interestatais	Estudos quantitativos	Mercado	Pré-guerra	Ferguson, 2006
			Setor	Pré-guerra Guerra	Damar, 2007
		Estudos qualitativos	Setor	Guerra Pós-guerra	White, 2010
			Firma	Guerra	Smith, 2016
	Terrorismo	Estudos quantitativos	Mercado	Indefinido	Omay, Araz-Takay, Eruygur e Kiliç, 2013
			Mercado	Indefinido	Ramiah e Graham, 2013
			Setor	Indefinido	Wynne-Hughes, 2012
		Estudos qualitativos	Firma	Indefinido	Howie, 2009

Fonte: elaborada pelos autores.

### *Agrupamentos de pesquisa*

#### **Controles de lucros e perdas**

A literatura que associa guerra aos negócios, sob a perspectiva do controle de lucros e perdas, tem discutido sobre os resultados derivados de ações de intervenção do Estado na lucratividade e nas perdas das empresas. Os controles de lucros que surgem na amostra são: impostos (Plehn, 1920); renegociação de contratos (Streb, 2009; Wilson, 2010; Withrow, 1942); planejamento de compras (Withrow) e limitação percentual de lucros; controle e fixação de preços; e taxação (Hensel & McClung, 1944). A maior parte dos autores (Plehn, 1920; Hensel & McClung, 1944; Walsh, 1944) questionam a eficácia desse tipo de controle se ele partir do Estado. Streb, por exemplo, mostra como as firmas conseguiram driblar os mecanismos de controle do Terceiro Reich, tornando-os ineficazes, graças ao seu poder de barganha, influenciando a confecção dos contratos realizados.

Nessa direção, Withrow (1942) realizou um trabalho comparativo sobre o controle dos lucros de guerra, durante a Segunda Guerra Mundial, nos Estados Unidos e no Canadá. A partir disso, destaca que, no território canadense, era usado um planejamento de compras para impedir o surgimento de lucros exorbitantes e, quando não fosse o caso de compras governamentais, o controle era feito através de impostos. O autor conclui que o método canadense era desnecessário — na visão do próprio governo, após uma experiência de três anos de guerra —, sugerindo que os empresários do país ou não estavam interessados ou não se sentiam incentivados a lucrar com o conflito. Dessa forma, os lucros excessivos foram praticamente eliminados no Canadá;

simultaneamente, os fabricantes locais se sentiram incentivados a aumentar a capacidade de produção e reduzir custos de fabricação no esforço de guerra de seu país.

Assim como Plehn (1920) e Hensel e McClung (1944) também destacam, a pesquisa de Withrow (1942) sugere que o método de controle importa menos que a própria disposição moral do empreendedor em lucrar exageradamente em razão de uma situação de crise, porque os preços e os lucros não são a principal questão levada em consideração na eclosão de uma guerra. Isso faz com que o Estado, precisando empreender grandes aquisições o mais rápido possível, realize suas compras pagando altos preços, uma vez que o mercado se orienta pelo lucro (Hensel & McClung). Dessa forma, o problema dos lucros de guerra não é somente moral mas também de ordem material e orçamentária. Considerando-se esse aspecto, torna-se impossível limitar preços de material de guerra porque os fabricantes simplesmente se recusarão a vender. Portanto, o controle de preços e, conseqüentemente, de lucros precisa ser realizado de maneira bem ajustada, para que satisfaça as necessidades materiais para a guerra (Walsh, 1944). Assim, enxergar o fenômeno unicamente pela lente da moral só terá efeito se o próprio empreendedor interpretar o lucro de guerra como indesejado.

Essa ideia ganha força quando observamos o uso da Responsabilidade Social Corporativa (RSC) como forma de limitação de lucros. Isso ocorre porque, ao invés de ter origem externa (como os controles estatais), esse controle surge a partir do próprio empreendedor, o que ocorre por motivos ideológicos e/ou por demandas relacionadas ao consumidor, que o obrigam a não desagradar a opinião pública (Rettberg, 2016) — sugerido pelos trabalhos de Maltby (2005) e Byrne (2007). Maltby (2005) destacou que as empresas reagem a certas questões impostas pela Primeira Guerra Mundial — como acusações de praticar o *war profiteering*<sup>2</sup> — por meio de discursos de seus executivos, nos quais refutavam acusações e defendiam suas organizações. Wilson (2010) também traz discursos com esse mesmo viés, a fim de refletir, nessa mesma direção, sobre a influência da opinião pública na economia de guerra. Na mesma esteira, Byrne (2007) tratou especificamente dos fabricantes de armas, avaliando-os a partir da ótica da responsabilidade ambiental, da igualdade social, da lucratividade e do uso do poder político. A partir disso, concluiu-se que a indústria não atinge os requisitos mínimos de responsabilidade social corporativa referente a esses aspectos. No contexto da guerra da Ucrânia, apesar de as empresas não estarem fisicamente próximas às zonas de combate, que estão localizadas na Ucrânia, a RSC pode ajudar a explicar o fenômeno da aversão ao mercado Russo por parte das empresas mencionadas na introdução (Dai, Eden, & Beamish, 2016).

Na amostra também foram identificados trabalhos em que o Estado igualmente se preocupa em limitar as perdas de empresários e grupos econômicos durante a guerra, utilizando como principais instrumentos as compensações em impostos (Kent, 1943; Mischler, 1946) e o seguro de guerra (Lindsay, 1918). Com relação às compensações em impostos, os trabalhos de Kent e Mischler abordaram o *The Revenue Act of 1942* de maneira bastante descritiva. Enquanto Kent se debruça sobre a dedução das perdas ocorridas no exterior, Mischler investiga a nova taxação de bens eventualmente recuperados pelos negócios após o término do conflito em pauta. Lindsay, por sua vez, apresenta o *War Risk Insurance Act*, de 1914, que instituiu um seguro de proteção aos navios e cargas contra os riscos da guerra, sendo esse posteriormente estendido à tripulação dos navios.

Sendo assim, com base nas reflexões oriundas desses estudos, foi possível derivar as seguintes proposições teóricas:

P1. Medidas intervencionistas propostas unicamente pelo Estado para controle de lucros de guerra são ineficazes ou pouco efetivas;

P2. Controles éticos que envolvam a própria empresa, com o objetivo de responder à opinião pública, são eficazes no controle de lucros de guerra.

### **Fazendo negócios na guerra**

Sobre o ato de fazer negócios no contexto de conflitos interestatais, a amostra permite uma revisão compartimentada por unidade de análise, ou seja, separada por mercado, setores da economia e firma.

Na perspectiva dos mercados, fica evidente que há certa indefinição perante o quão favorável é a guerra. Dentre os autores que observam o conflito armado como um ambiente favorável para os negócios, Mason (1966) abordou a atividade empresarial na cidade de Nova Iorque durante a Revolução Americana. Partindo de sua análise, é mostrado que, apesar das perdas na guerra, os negócios estavam bastante aquecidos à época, de maneira que essa revolução promoveu novo crescimento econômico na cidade; muitos empresários e senhores de terra construíram novas fortunas ou aumentaram as já existentes — o que o autor vê como saldo positivo para os negócios. No contexto do Quênia na Primeira Guerra Mundial, Overton (1986) apresentou um mercado favorável para os colonos. Já no contexto da Segunda Guerra Mundial, Duménil et al. (1993) analisaram a lucratividade das empresas no mercado dos Estados Unidos e mostraram, com base em uma série de cálculos econométricos, que a guerra trouxe recuperação súbita nos lucros das empresas durante o conflito, tendo sido favorecida pela mudança brusca na tecnologia da época.

Por outro lado, Arnold (1999) deu destaque para a indústria britânica no período anterior, durante e posterior à Primeira Guerra Mundial, concluindo que a guerra não favoreceu os que buscaram lucros exacerbados nesse setor — sendo a aparente alta rentabilidade apenas uma “ilusão monetária” —, uma vez que, descontando itens como salários, juros, depreciação e impostos os lucros não eram exorbitantes. Baten e Schulz (2005), por sua vez, chegaram à conclusão de que a guerra beneficiou um pequeno número de empresários alemães durante a Primeira Guerra Mundial, reforçando que a maior parte das empresas não teve alto lucro na guerra e os poucos *outliers* que obtiveram um lucro mais exorbitante levaram a fama de *war profiteers*. Isso se deu pois, na verdade, as empresas alemãs experimentaram um lucro muito inferior comparado com o de outras empresas no cenário internacional. Yasuyuki (1996), por seu lado, abordou aspectos das atividades de empresas japonesas na Indonésia durante a Segunda Guerra Mundial, mostrando que os negócios foram pouco lucrativos. Dessa maneira, o autor sugere que o objetivo das companhias foi obter concessões no pós-guerra, pois os grandes grupos econômicos, além de não terem obtido lucro, disputavam entre si as concessões posteriores à guerra — o que envolvia um relacionamento especial com autoridades militares.

Com relação a campos específicos da economia, Mudgett (1920) abordou setores da indústria dos Estados Unidos (como ferro, aço, motores e couro) e mediu os lucros das empresas durante a Primeira Guerra Mundial, concluindo que todos os setores tiveram sólido aumento em seus lucros. Já Cohen (1943) analisou os lucros da indústria russa na área metalúrgica, têxtil e alimentícia, concluindo que os lucros dos setores, nos dois anos seguintes ao período de 1913-1914, foram multiplicados em mais de 4,5 vezes se comparados com o período anterior equivalente.

Juntamente, mesmo com o início da taxaço dos lucros “anormais” por parte do governo (que é visto pelo autor como um parceiro nos frutos do negócio), o valor da lucratividade permanecia alto. Cohen ainda ressalta que há relação direta entre o aumento dos lucros e o grau de participação na produção de guerra. Dewey (1984), por sua vez, analisou os lucros do setor agrícola no Reino Unido durante a Primeira Guerra Mundial, buscando relacionar esses valores com políticas governamentais do Estado britânico que forçaram os fazendeiros a plantar cereais e batatas em áreas que não eram adequadas para o plantio (Crowe, 2007). O trabalho concluiu que, embora a política governamental de produção forçada tenha afetado negativamente os lucros, de maneira geral, os ganhos dos fazendeiros foram bastante altos, considerando o padrão pré-guerra.

Neumann e Shenhav (1977) abordaram o setor israelense de seguros durante a guerra do Yom Kippur, mostrando que, ao contrário do que se esperava, nem a guerra, nem a inflação afetaram a área negativamente, já que os anos de 1973 e 1974 foram os melhores desse setor até então. Isso se deu pois, além da economia de guerra ter favorecido os lucros, as seguradoras também conseguiram renda com investimentos no mercado de títulos, concedendo empréstimos indexados ao Índice de Preços ao Consumidor (IPC) e garantidos pelo governo.

Jackson e Worthen (2002) abordaram o setor varejista farmacêutico estadunidense na Segunda Guerra Mundial, mostrando que os lucros do setor foram altos se comparados com os dos anos pré-guerra; o período foi marcado pelo aumento nas vendas e ênfase no serviço de prescrição de remédios como centro de lucro. Já Barker (2017), estudioso do setor ceramista do Reino Unido, relata que a Primeira Guerra Mundial trouxe, no início do conflito, oportunidades de expansão, desenvolvimento e reposicionamento no mercado global por conta do bloqueio naval dos portos, o que acabou por impedir o comércio das porcelanas mais baratas da Alemanha e do Império Austro-Húngaro — produtos que ameaçavam diretamente as porcelanas inglesas. Ao aproveitar as oportunidades abertas pelo bloqueio, os artesãos ingleses conseguiram não apenas atender o seu mercado, como também ampliar seus domínios para outros países que consumiam os produtos concorrentes, o que promoveu a recuperação do setor local, que estava em declínio. Covert (2003), embora tenha tratado de outra área — a publicidade —, mostrou que, durante a Segunda Guerra Mundial, as empresas estadunidenses do setor tanto resistiram à guerra quanto também lucraram com campanhas para vender a ideia da própria guerra, além de outros produtos.

Baxter (2007), por sua vez, traz uma outra visão, analisando o setor bancário japonês no período entre o Incidente da Manchúria (1931) e o fim da Guerra do Pacífico (1945), no contexto da Segunda Guerra Mundial. O autor discute os aspectos envolvidos nas perdas derivadas da guerra por meio das ações que as empresas tomaram para angariar fundos e usá-los de maneira produtiva e rentável, porém sem obter muito sucesso, pois a situação dos bancos em 1945 era de lucratividade praticamente nula e situação financeira negativa.

Nessa mesma direção, Scott (1917) abordou as perdas da marinha mercante britânica durante as guerras napoleônicas, mostrando que a Inglaterra sofreu baixas — o que teria sido um grande desastre se o país não tivesse investido na construção de novos navios. Kendall (1948) ampliou este debate: durante a Segunda Guerra Mundial, a marinha mercante britânica sofreu prejuízos que não foram totalmente reparados.

Presečan (1993) e Ban e Vrtiprah (1999) abordaram perdas do setor de turismo na região da Croácia no contexto dos conflitos ocorridos na década de 1990, observando os danos a hotéis,

infraestrutura, herança natural e cultural, monumentos históricos, redução no tráfego de turistas e outros fatores de perda. Esses trabalhos, porém, dialogam de maneira antagônica com o trabalho de Cochrane (2015) sobre *dark tourism* (este artigo será comentado na seção referente aos mercados emergentes da guerra).

O que alguns desses estudos têm em comum, além do fato de mostrarem que os setores envolvidos na cadeia produtiva da guerra possuíram aumentos nos lucros, é o fato de abordar a realidade da Primeira Guerra Mundial que, por mobilizar grande quantidade de recursos militares e econômicos dos Estados, é considerada uma guerra total — onde há a necessidade de utilização desses recursos em sua totalidade (Spiegel, 1940). Nesse contexto, caso o Estado queira sair vitorioso, precisa tornar-se um grande comprador e moldar, ao mesmo tempo, o mercado interno para que forneça o necessário para a participação na empreitada bélica. É possível, portanto, que isso ocorra por duas razões principais: primeiramente, ao comprar o máximo em seu próprio mercado, o Estado reduz a sua dependência de mercados externos que podem estar indisponíveis na ocasião, seja por motivos econômicos ou por motivos políticos – Tsokhas (1993) abordou um exemplo do uso de fechamento de mercados como forma de negação de recursos estratégicos para países inimigos (no caso, Iã); segundo, mantendo recursos financeiros transitando em seu próprio território, o Estado promove o desenvolvimento econômico nacional e nega a um potencial adversário o financiamento do seu próprio desenvolvimento econômico (Spiegel, 1940). No estudo dos setores não diretamente relacionados com a guerra, nota-se que os trabalhos em torno do sucesso dos negócios buscam, de maneira geral, mostrar o comportamento das empresas; no caso dos estudos da amostra, caracterizou-se por adaptação (Baxter, 2007; Jackson & Worthen, 2002; Neumann & Shenhav, 1977) ou aproveitamento de oportunidades surgidas no ambiente (Barker, 2017; Covert, 2003).

Assim, por meio do agrupamento dos estudos, considerando os países envolvidos, os conflitos e comparando o desempenho dos negócios com o sucesso dos países de origem no conflito percebemos que, dentre dez trabalhos sobre a guerra como fonte de lucro para os negócios, em oito os países diretamente envolvidos nos conflitos foram bem-sucedidos. Em um dos casos (Overton, 1986), o país objeto de estudo foi o Quênia na Primeira Guerra Mundial; apesar de não ser possível deixar de observar que a metrópole venceu a guerra, Overton aborda a prosperidade dos colonos britânicos durante o conflito. Por outro lado, seis estudos, de um total de dez que demonstram não ter havido lucro no conflito, em três deles o país de origem dos negócios foi derrotado durante a guerra.

Referente aos estudos direcionados a compreender a firma como unidade de análise, Scheiber (1969) estudou a história da empresa *American International Corporation* (AIC), criada a partir da oportunidade gerada por problemas fiscais vividos por outros países, atuando no setor de finanças e negócios internacionais. A partir disso, pretendia “carregar o capital americano para os campos estrangeiros e abrir os mercados do mundo ao maquinário, colhedeiças, roupas e gêneros alimentícios americanos” (p. 487). O autor apontou que, se por um lado a fundação da empresa era parte de uma continuidade histórica que fazia parte da estratégia de expansão do investimento do capital estadunidense, por outro representava um contexto inteiramente novo de desenvolvimento econômico criado pela Primeira Guerra Mundial, que dava origem a novas oportunidades emergentes do conflito.

Olukoju (1992) abordou aspectos do mercado de frete durante a Primeira Guerra Mundial — momento em que ele era essencial para a manutenção das ligações comerciais entre a Grã-Bretanha e suas colônias — com olhar específico sobre a Nigéria e a atividade da empresa *Elder Dempster Shipping Company*, que possuía o monopólio desse tipo de mercado durante a guerra. O trabalho mostra que a empresa conseguiu auferir grandes lucros durante a guerra enquanto conseguia atender o interesse estatal de fazer a ligação da Nigéria com a metrópole.

Gurda (1994) analisou a história da indústria de Milwaukee durante a Segunda Guerra Mundial que, de forma bastante rápida, saiu da ociosidade — consequência da Grande Depressão — para o ritmo frenético da produção de guerra. O estudo aborda o caso de duas empresas em particular: *Falk e Allen-Bradley*, fornecedoras de engrenagens e controles de motor para as Forças Armadas, respectivamente. Na visão do autor, a guerra foi muito vantajosa para os negócios de ambas, embora cada uma possuísse suas singularidades.

No estudo de Schneider (2002), o caso analisado foi o de uma empresa alemã de porte médio durante a Segunda Guerra Mundial (*Wanderer-Werke AG*), fabricante de diversos tipos de produtos que, embora tivesse uma estratégia autônoma para lucrar no mercado, conseguiu aproveitar as oportunidades geradas pela política de ocupação do regime nazista. Em visão complementar, Neavill (2007) abordou o setor de publicação de livros durante a Segunda Guerra Mundial, expondo o caso da editora *Random House*; as vendas de livros relacionados à poesia e à filosofia cresceram desproporcionalmente nesse período, influenciadas pelas incertezas psicológicas do contexto da guerra. Witkowski (2009) analisou a história da *General Book Store*, uma pequena livraria em Chicago, mostrando como a venda de livros, revistas, kits de miniatura, cartões comemorativos e produtos de fotografia — produtos cujo consumo aumentou durante a guerra — fez com que o empreendimento pudesse ter rendimentos satisfatórios.

Cheung (2016) apresentou, no contexto da Segunda Guerra Mundial, o papel do aprendizado no reconhecimento de oportunidades ao relatar a história da família chinesa Yip, proprietária de uma empresa de transporte de bens. O autor concluiu que o sucesso do negócio dos Yip foi determinado pela capacidade de explorar as habilidades organizacionais e se reconfigurar, empregando conhecimento e recursos locais.

Portanto, a partir desse debate foi possível derivar algumas proposições teóricas:

P3. Empresas lucram mais durante o período de guerra total à medida que façam parte de setores participantes da cadeia de suprimentos para a produção de guerra;

P4. Firms/setores sem relação com a cadeia produtiva da guerra precisam desenvolver estratégias adaptativas para sobreviver em contexto de conflitos.

### **Guerras e recursos naturais**

Dumett (1985) expôs a relação entre a guerra e os minerais estratégicos africanos no contexto da Segunda Guerra Mundial. O autor mostra que o conflito forçava os Estados a terem o controle de recursos naturais estratégicos em uma escala sem precedentes. Juntamente, com o domínio da Alemanha no continente europeu, isso forçou os Aliados a buscarem recursos em regiões periféricas. Na visão do autor, isso acabou por reproduzir a lógica mercantilista de

exploração da África por grandes potências, mas, por outro lado, aumentou a presença de multinacionais no continente, favorecendo o desenvolvimento da economia.

Tsokhas (1993) analisou o conflito político-econômico ocorrido entre os governos britânico e australiano durante a Segunda Guerra Mundial, motivado pela controvérsia a respeito do que deveria ser feito com a lã australiana. O conflito existia porque, enquanto a Grã-Bretanha via o produto como um recurso natural estratégico para ser usado em uma guerra econômica, a Austrália entendia que a lã era um produto comercial que deveria ser vendido pelo melhor preço. Assim, enquanto os britânicos tentavam mobilizar o recurso para garantir seu próprio suprimento, negar lã para a Alemanha e usá-la em negociações com o Japão e os Estados Unidos, os australianos queriam vender o produto para o Japão, não apenas para promover uma relação pacífica com o país, mas também para angariar lucro.

Kassicieh e Nassar (1986), por sua vez, analisaram os efeitos do risco político em governos e empresas multinacionais do Bahrein, Kuwait, Omã, Catar, Arábia Saudita e Emirados Árabes Unidos no contexto da guerra Irã-Iraque, sugerindo que o conflito não foi capaz de mudar o comportamento das empresas, pois elas desempenhavam operações de curto prazo e com forma de pagamento menos ameaçada pelo risco político. Paradoxalmente, nesses casos, as multinacionais eram afetadas mais em seus países de origem devido às mudanças no suprimento do petróleo.

Nitzan e Bichler (1995) mostraram que a politização dos negócios da área petrolífera, somada à comercialização de armas, fez surgir uma *Weapondollar-Petrodollar Coalition* entre as principais empresas de serviços militares e de petróleo. Para esses autores, todos os conflitos de energia desde 1967 poderiam ter sido previstos por reveses nos lucros das maiores empresas de petróleo, ou seja, sempre que os lucros caíam, o *weapondollar* e o *petrodollar* se uniam e um novo conflito de energia surgia.

Nesses trabalhos é possível identificar claramente duas abordagens. A primeira é referente ao papel dos recursos naturais em uma guerra total (no caso, a Segunda Guerra Mundial, abordada por Dumett e Tsokhas). Nesse ambiente, os recursos tornam-se estratégicos, pois são eles que irão garantir o fôlego necessário para que os Estados se mantenham no combate. Por isso, de forma geral, os recursos passam a se revestir de caráter político-estratégico, fazendo com que até mesmo um país autossuficiente em determinada matéria-prima tente captar o máximo que consiga de todos os recursos no maior número de locais possível, buscando garantir o abastecimento de seu mercado interno e negar ao inimigo a possibilidade de usá-los. Isso faz com que o Estado veja os recursos de maneira diferente dos atores do mercado, que tenderão a vendê-los para quem se dispuser a pagar mais.

A segunda abordagem é a que aponta os recursos naturais como a própria razão de existência do conflito. Assim, Kassicieh e Nassar (1986) apresentaram o fato do petróleo poder ser entendido como a principal causa de todos os conflitos de energia desde 1967. Já Nitzan e Bichler (1995) analisaram o contexto da guerra Irã-Iraque, em que o conflito não foi capaz de frear a indústria petroleira, a qual teria influenciado no início do conflito, na visão dos autores.

No caso dos estudos que abordam conflitos intraestatais, parte deles tratou sobre os fatores que favoreceram o uso dos recursos como impulsionador de conflitos, sobretudo em casos envolvendo os países africanos. Assim, na visão de Tsabora (2014), a falência das infraestruturas institucionais e jurídicas dos países africanos, em especial durante os conflitos armados, impede o

Estado de atuar corretamente, principalmente em casos de exploração ilegal de recursos. Outro fator que se destaca nesses contextos é a união entre organizações com poder econômico e militar — que têm buscado legitimar a militarização global sob lemas como o de “proteger a liberdade”, garantindo, dessa forma, recursos como óleo e gás para uso de países como os Estados Unidos e China — com a conseqüente promoção dos lucros de empresas. Essa visão, que se aproxima muito da de Nitzan e Bichler (1995), também foi explorada, especificamente, no continente africano por Ifeka (2004).

Outro aspecto que a literatura traz é a dinâmica da alimentação do conflito a partir da exploração de recursos naturais e suas conseqüências. Billon (2001) estudou a importância do petróleo e dos diamantes para o desenrolar da guerra civil angolana entre 1975 e 2000, mostrando que a exploração desses recursos, dentre outros aspectos, financiou e motivou operações militares para além do contexto da Guerra Fria e do sul da África. Nesse caso, os fluxos financeiros que ligam rebeldes e *war profiteers* a mercados nos países industrializados influenciaram diretamente na estratégia das facções em conflito. Dentro dessa mesma abordagem, Ayres (2012) tratou sobre o comércio internacional de columbita-tantalita, uma mistura de minerais de onde se extrai o tântalo e o nióbio, abordando os danos causados pela mineração na República Democrática do Congo, cuja região leste é assolada por uma guerra alimentada pelo recurso.

Outro aspecto se refere ao uso de *Private Military Companies* (PMC) em conflitos interestatais alimentados por recursos naturais. Akcinaroglu e Radziszewski (2012) analisaram o impacto desse tipo de organização na duração das guerras civis da África entre 1990 e 2008, mostrando que, se a competição entre as PMC aumenta, maior a probabilidade de que elas façam um bom serviço e ajudem a encerrar os atos de violência. Por outro lado, se não há competição, as empresas irão tentar estender o conflito para maximizar os lucros. Assim, beneficiar as PMC com contratos compensatórios, com o objetivo de extrair recursos naturais, pode aumentar o incentivo para que as empresas entreguem um melhor serviço para terminar o conflito. No entanto, Francis (1999), em estudo anterior, já havia demonstrado que isso parece pouco provável, pois os mercenários não entregam segurança à população local e acentuam a exploração internacional, apesar dos pagamentos e de concessões minerais.

Uma terceira abordagem se refere ao comportamento de empresas a fatores que facilitam suas operações em ambientes de conflito intraestatal. Três desses estudos tratam sobre a região do Delta do Níger; Ikelegbe (2006) mostrou que multinacionais com pretensões de desenvolvimento de atividades econômicas na região concedem benefícios ao governo e aos cidadãos, o que, na prática, apenas fomenta mais o conflito em curso, pois acaba por aumentar disputas entre grupos rivais. Obi (2008) analisou os desdobramentos da entrada das estatais chinesas na região, verificando como elas responderam às ameaças que os rebeldes poderiam representar para seus interesses. Os resultados demonstraram que, embora as empresas não tenham recebido nenhuma hostilidade no início da empreitada no país, foi necessário que elas se adaptassem e planejassem o futuro, considerando, principalmente, a possibilidade de maior extração de petróleo da região e observando as possibilidades de mudança nas forças dos grupos locais. Orogun (2010), por sua vez, analisou a dinâmica entre as multinacionais da área de petróleo, o Estado e as milícias na região dando um enfoque sobre as causas, as divisões e a economia política de conflitos induzidos por recursos naturais. O autor conclui que o conflito no Delta do Níger está diretamente ligado a quem detém a posse do petróleo cru e ao papel dos nativos das comunidades produtoras de petróleo na



determinação de como e para onde as rendas do petróleo devem ser destinadas. Dessa forma, para buscar uma solução para o conflito no local, é necessário considerar questões como etnicidade, afinidades fundamentais e a reconstrução do governo.

Sobre a relação entre Estados em situação de conflito e empresas, Patey (2007) mostrou como o comportamento estratégico das companhias é influenciado por pressões políticas. Abordando especificamente a guerra civil do Sudão, o autor analisa como grandes empresas do setor petrolífero — *Chevron* e *Talisman* — foram obrigadas a se retirar do país em virtude de uma má relação do governo dos Estados Unidos com o país africano; enquanto isso, empresas europeias pequenas — *Lundin* e *OMV* —, protegidas pela ideia do engajamento construtivo da União Europeia, conseguiram se manter no país. Além disso, o trabalho apontou como empresas estatais chinesas conseguiram ter uma presença dominante no país, fruto de uma boa relação com a elite sudanesa.

Uma quarta e última abordagem trata sobre possíveis soluções para esses conflitos. Embora Akcinaroglu e Radziszewski (2012) e Orogun (2010) tenham, de certa forma, abordado possíveis fatores para a solução dos conflitos no continente africano, apenas Lahiri (2010) foi mais incisivo sobre possibilidades de soluções. O autor desenvolve suas ideias examinando efeitos de quatro políticas disponíveis para a comunidade internacional, com o objetivo de solução de conflitos envolvendo os “diamantes de sangue”: ajuda externa, impostos sobre a exportação de material militar, impostos sobre os “diamantes de sangue” (uma sanção comercial indireta) e impostos sobre exportações de diamantes em geral (“de sangue” ou não) das zonas de conflito. As conclusões apontaram que ações da comunidade internacional podem ter consequências em zonas de conflito. Por exemplo, a venda de armas e a compra de diamantes pode aumentar e financiar a guerra, respectivamente; e quando isso ocorre de maneira conjunta, o resultado pode ser ainda pior. Nesse sentido, das quatro opções de políticas internacionais, a ajuda externa foi apontada como pouco provável de funcionar, pois um aumento na renda dos beligerantes poderia aumentar a probabilidade de aquisição de armamento.

Diante de tais argumentos, foi possível extrair a seguinte proposição teórica:

P5. Conflitos armados por um recurso energético têm maior probabilidade de ocorrer quando as empresas que exploram o recurso apresentam redução de lucros na atividade exploratória.

### **Mercados emergentes da guerra**

Como constatado pela literatura, existem empresas que lucram em contextos de guerra enquanto outras acumulam perdas, mas há também aquelas cujo negócio é a própria guerra. P. O’Malley (1988) auxilia na compreensão desse fenômeno, trazendo um relato histórico do desenvolvimento desse tipo de negócio ao ressaltar o papel da pirataria — que surge como uma forma de privatização de meios de violência. Movidos pelo lucro, os piratas empreendiam a guerra nos mares com o objetivo de capturar navios inimigos e suas cargas, o que, além de não gerar custos para o Estado, rendia valores aos cofres públicos, pois o governo recebia, geralmente, uma comissão sobre as receitas dos piratas. Com o fim dessa atividade, em 1856, percebeu-se que os interesses dos Estados e dos empresários só poderiam ser garantidos por forças navais que não se guiassem por lucro mas por objetivos estratégicos. Isso expõe duas lógicas: os interesses do capital incentivam a pacificação internacional — ou pelo menos essa forma específica de paz em ambiente naval; e a

efetividade do poder naval, enquanto preocupação do Estado, depende da disciplina dos meios de violência.

Kyriazis et al. (2015) complementaram essa visão, mostrando que a pirataria floresceu melhor em Estados com autoridades centrais relativamente fracas, pois os estadistas precisavam criar organizações voltadas para o lucro, almejando enfrentar ameaças externas. Dessa maneira, conclui-se que o desenvolvimento de parcerias entre empresas e Estado, com propósitos comerciais e militares, é altamente eficiente se comparado com as operações de guerra planejadas pelo Estado — sendo a base para a construção do poder naval desses governos (Neal, 1977). Conybeare e Sandler (1993) mostraram que a pirataria era uma atividade lucrativa.

Dessa forma, com a perda de força da pirataria — pelo menos como atividade apoiada pelo Estado —, houve o crescimento da oferta de outras soluções de uso dual, por parte da iniciativa privada, ou seja, que atendam aos lucros dos entes privados nos tempos de paz e que sirvam às necessidades militares dos Estados em caso de guerra. Isso remete a soluções como as *Private Military Companies* (PMC), as chamadas milícias privadas — também conhecidas como mercenários (Kinsey, 2006) —, bem como as chamadas tecnologias duais de uso militar adaptável para o uso civil e vice-versa (Brandt, 1994).

Como parte das variáveis que caracterizam o ambiente de guerra, Nordstrom (2008) abordou múltiplas repercussões do conflito armado, como o *war profiteering* e os trabalhos forçados. A partir disso, refletiu se uma crise pode ultrapassar as fronteiras da soberania e temporalidade, chegando às vidas particulares, aos mercados econômicos e aos sistemas políticos. Nesse contexto, sugeriu que existem zonas de fratura — vulnerabilidades em estruturas definidoras do Estado moderno — que favorecem abusos de poder, lucro exacerbado, desigualdades institucionalizadas e violações de direitos humanos.

Anderson et al. (2010) identificam que na base da pirâmide há mercados não explorados que demandam estratégias e fatores de sucesso específicos: zonas de conflito, favelas e áreas rurais no interior. Os autores mostram que, para operar nesses locais, as empresas precisam ir além das parcerias transacionais, devendo ganhar a confiança e investir nas comunidades. Além disso, precisam fazer mais do que desenvolver novos modelos de negócio, devem implantá-los em áreas inóspitas e muitas vezes perigosas, escalando em coexistência com o modelo de negócio já existente. Para os autores, empresas que se adaptam para a realidade de fazer negócios nesses locais têm o potencial de crescer e lucrar enquanto ajudam a desenvolver a região de forma positiva.

Nagaraj (2015) examinou a economia política da convergência entre a contratação para o desenvolvimento internacional com fins lucrativos e a contratação militar privada, mostrando como as empresas de desenvolvimento com fins lucrativos conseguiram se integrar na arquitetura corporativa-financeira global e no regime de desenvolvimento global, o que contribuiu para o seu crescimento. Após mapear modalidades específicas e estruturas de oportunidades que possibilitem que empreendedores consolidem sua influência sobre o regime de desenvolvimento internacional, o autor traça a indefinição das fronteiras entre desenvolvimento e segurança. Juntamente, trata como essa indefinição é usada pelos empreendedores de desenvolvimento e pelas PMC, mostrando como o conjunto de segurança e desenvolvimento, voltado para o mercado e o nascimento da empresa militar privada de desenvolvimento, lucram igualmente com guerra, paz, reconstrução e avanço tecnológico.

Primeiramente, percebe-se a partir desses estudos que as zonas de fratura de Nordstrom mostram que, no eclodir do conflito, de forma geral, há falência institucional do aparelho estatal, o que abre a oportunidade para que grupos econômicos surjam com o pacote de segurança e desenvolvimento/reconstrução, como sugerido por Nagaraj (2015). Como o Estado pode não estar funcionando corretamente, os empreendedores precisarão buscar na própria comunidade os grupos que viabilizarão suas operações, o que vale não somente para empresas de segurança e desenvolvimento, como para qualquer outro grupo econômico, como apontado por Anderson et al. (2010).

Meharg (2003) abordou a reconstrução pós-guerra, apontando que os conflitos e a reconstrução são atividades orientadas, acima de tudo, pelo lucro, sobrepondo-se a questões como soberania nacional ou temas humanitários. Kreuzmann e Schütte (2010) trataram sobre a reconstrução da economia afegã — por conta de o país asiático passar por inúmeros conflitos —, abordando especificamente o episódio da *New Baghlan Sugar Company* como um caso de parceria entre Afeganistão e Alemanha, que incluiu o governo e empresários de ambos os países. O trabalho refletiu sobre as barreiras que dificultaram a parceria público-privada, dentre as quais a situação frágil do Afeganistão que se somava à falência do Estado, que não viabilizava desenvolvimento de nenhum tipo e a necessidade de geração rápida de lucros, opondo-se a um projeto desenvolvimentista de longo prazo.

King (2001) abordou os benefícios da guerra étnica para os negócios e analisou como o caos do conflito armado pode se transformar em redes de lucro; como essas redes informais se elaboram, moldando-se às instituições dos Estados. O trabalho mostrou que os separatistas do fim dos anos 1990 se tornaram os formadores de Estados do início dos anos 2000, criando países não reconhecidos que elaboraram capacidades administrativas e institucionais tão desenvolvidas quanto as dos Estados dos quais faziam parte. Nesse contexto, tanto separatistas quanto os governos centrais se beneficiavam da produção e do comércio que não era taxado dentro desses países não reconhecidos.

Nordstrom (2001) mostrou como a violência política afeta meninas, argumentando que, por serem “invisíveis” — segundo a autora, pouco se sabe sobre o que acontece com jovens mulheres nas zonas de guerra —, são utilizadas em redes de lucro aproveitadoras dessa condição, gerando renda através da exploração sexual e do trabalho infantil, tanto doméstico como industrial.

Mehlum et al. (2002) trataram sobre os *violent entrepreneurs* em Estados falidos, que, por não serem capazes de garantir segurança pública e proteção da propriedade privada, permitem que os *violent entrepreneurs* enxerguem duas possibilidades de lucro: os roubos e furtos e a proteção contra os assaltantes. Com o fim da Guerra Fria, esse mercado foi invadido por ex-combatentes desempregados, que se mostraram altamente qualificados para atividades violentas e lucrativas. O trabalho concluiu que esse ambiente aumenta muito a lucratividade sempre que um novo entrante se apresenta no mercado, aumentando os ganhos nos saques e o preço das proteções.

Schmid (2006) abordou a reconstrução de Beirute após dezesseis anos de guerra civil no Líbano. Essa tarefa coube ao capital privado, cujo processo, voltado para o lucro, expulsou inquilinos, proprietários de imóveis, refugiados e até mesmo as antigas elites para que dessem lugar a um novo grupo, composto por *war profiteers* e investidores. Eles trouxeram um conceito de

desenvolvimento e governança urbana que, na prática, levaram a uma privatização do espaço urbano e a uma reconstrução voltada para o lucro.

Lindley (2009) mostrou o surgimento de infraestruturas de transferência de dinheiro na Somália, conectando regiões avassaladas pela guerra, campos de refugiados e áreas rurais remotas com o restante do mundo, mostrando como crises podem ser oportunidades para empreendedores que consigam se adaptar e usar laços sociais. Já Cochrane (2015) abordou o conceito de turismo no rescaldo da guerra, uma faceta do chamado *dark tourism*<sup>3</sup>, mostrando como a atividade turística na Irlanda do Norte está sendo inserida em uma estratégia politicamente enviesada de transformação do conflito. Além disso, o autor argumentou sobre como os negócios do setor podem ser uma corda de salvação para localidades destruídas pela guerra.

Com exceção do trabalho de Cochrane (2015), a maior parte desses estudos compartilham o mesmo ponto: as rupturas institucionais das zonas de guerra geram oportunidades de lucros para empreendedores. No entanto, não se deve dar esse lucro como certo ou fácil. Lições como a de Schmid (2006) mostram que os grupos locais podem apresentar resistência ao processo de acumulação de capital.

Com isso, entende-se como proposição teórica:

P6. Firms/setores com potencial de oferecer soluções duais se aproximam do Estado mesmo antes do conflito armado, e suas soluções são adaptadas para atender ao esforço de guerra.

### **Guerra e o risco aos negócios**

Para além das oportunidades que podem ser geradas em ambiente de guerra, há de se destacar o quanto os conflitos armados representam um indicador de grande relevância quando se mensura o risco político de um determinado país. Nesse sentido, alguns estudos buscaram identificar como esses eventos podem impactar nos negócios, sobretudo em investimentos de natureza patrimonial de longo prazo. Nessa direção, Omay et al. (2013) estudaram a relação entre o *investimento direto estrangeiro* (IDE) e os atentados terroristas na Turquia, entre 1991 e 2003, concluindo que o terrorismo teve um impacto negativo muito grande no IDE, sendo mais severo durante períodos em que a intensidade do terrorismo ultrapassa certo limite. Ramiah e Graham (2013) mostraram que as consequências dos ataques terroristas vão além do que é reportado na imprensa, de maneira que os investidores podem ser afetados de forma negativa por esse tipo de evento. Conclui-se que, na Indonésia, os portfólios de *equity* foram afetados negativamente pelos atentados de 11 de setembro e de Bali, em 2002.

Howie (2009), abordando o papel dos negócios na Guerra ao Terror, mostra que as empresas, para se engajar com o contraterrorismo, se utilizam de atitudes e técnicas para criar uma aparência que reduz a percepção dos clientes e do público em geral a respeito do risco de terrorismo. Wynne-Hughes (2012) analisou como guias de viagem atraem turistas representando parte dos egípcios como “maus” muçulmanos, ou seja, uma ameaça aos turistas. Isso desemboca na justificativa de criação de estados de exceção, que excluem esses “maus” muçulmanos e protegem os turistas. Essa estratégia funciona para representar o Egito como um lugar não ameaçador, passando uma imagem de segurança para o turista.

Com relação aos riscos inerentes ao terrorismo, a amostra apresenta duas abordagens: a primeira mostra o impacto do fenômeno nos investimentos, seja pelo IDE ou pelo mercado financeiro — dois destes estudos (Omay et al., 2013; Ramiah & Graham, 2013) concluem que o terrorismo afeta investimentos de maneira negativa; outra abordagem aponta como determinadas empresas lidam com esse tipo de risco (Howie, 2009; Wynne-Hughes, 2012), demonstrando que negócios tendem a lidar com o medo dos ataques terroristas, passando uma imagem de segurança para colaboradores e clientes.

Já no que tange à avaliação do risco da guerra associada aos mercados financeiros, Ferguson (2006) usou informações de preços e comentários editoriais da imprensa para medir o impacto dos eventos políticos nas expectativas dos investidores, a partir da metade do século XIX até o início da Primeira Guerra Mundial. A partir disso, busca entender por que o mercado de títulos de Londres — o maior mercado financeiro do mundo à época — foi muito menos impactado nos anos mais próximos da guerra. O estudo sugeriu que, embora uma crescente separação nacional dos mercados de títulos ofereça uma melhor explicação, esse fator não explica a não antecipação do risco da eclosão do conflito.

Damar (2007) procurou saber se um evento geopolítico de grande escala — como a guerra no Iraque — pode afetar o padrão de concessão de crédito de países desenvolvidos para países emergentes. O autor analisa os efeitos dos choques econômicos e a guerra do Iraque na disponibilidade de crédito de bancos estrangeiros para cinco países no Oriente Médio e Norte da África. O trabalho concluiu que a guerra teve um efeito variável nos bancos estrangeiros, pois embora tenha levado a um maior empréstimo dos bancos dos Estados Unidos, bancos britânicos e italianos se sentiram menos encorajados para emprestar para estas regiões.

White (2010) analisou o setor agrícola do Reino Unido durante a Primeira Guerra Mundial, demonstrando a crise de escassez de mão de obra como um entrave na interação entre Estado e empresas, tendo levado os fazendeiros a não cooperar com as políticas agrícolas até que o governo pudesse garantir força de trabalho e preço justo.

Smith (2016) aplicou a *Legitimacy-Based View* (LBV) do risco político do banco *Hong Kong and Shanghai Banking Corporation* (HSBC) na Primeira Guerra Mundial, analisando como o HSBC aumentou sua legitimidade ao alterar sua estratégia nos mercados britânicos — já que o banco era atacado pela sua relação com parceiros alemães (que eram vistos como inimigos pelos britânicos), o que tornava a organização, para a população, pouco legítima ou mesmo traidora. A pesquisa concluiu que o HSBC aumentou sua legitimidade através da identificação com o patriotismo britânico e minimizando, sem eliminar completamente, seu contato com os parceiros alemães. Dessa forma, o banco conseguiu não só sobreviver, mas se manter lucrando durante a guerra.

Portanto, dentro dessa perspectiva, foi possível identificar duas abordagens. A primeira está relacionada à percepção do risco, seja do investidor, com Ferguson (2006), ou dos bancos — para concessão de crédito —, com Damar (2007). Ferguson (2006) abordou a percepção de ocorrência do próprio conflito, o que por si só já traz diversos riscos inerentes para o mercado financeiro. Em Damar (2007), por outro lado, foi abordado o risco de inadimplência como consequência da guerra. A segunda abordagem versa sobre a reação dos empreendedores com relação ao risco. White (2010) analisou o risco de redução ou interrupção de atividades por falta de mão de obra, haja vista o alistamento para o serviço militar, o qual provocou um movimento de antagonismo do setor com

relação ao Estado. Smith (2016), por sua vez, estudou o risco de interferência nas atividades empresariais por força da opinião pública, o que foi sanado com uma aproximação da cultura popular e um afastamento relativo da razão que influenciava a opinião pública – no caso, a proximidade com os alemães.

Derivou-se a seguinte proposição teórica a partir desse debate:

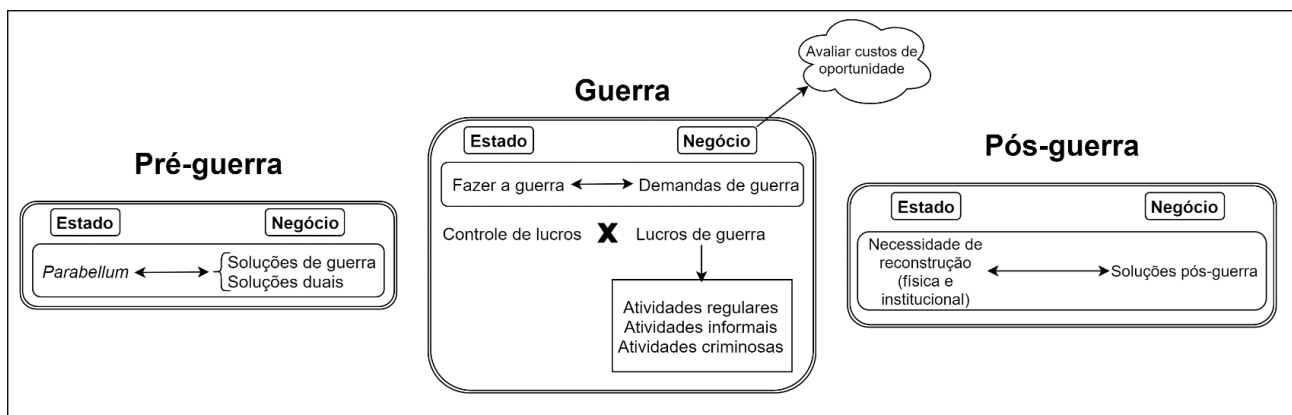
P7. Ações terroristas afugentam capitais, seja de Investimento Direto Estrangeiro (IDE) ou de investimentos no mercado financeiro.

## Discussão dos resultados

A partir da análise integrada da literatura revisitada, observou-se que, na guerra, a relação entre negócios e Estados é marcada pela dinâmica de aproximação, antagonismo e reaproximação. No pré-guerra, em geral, Estados se encontram na condição de *Parabellum* quando buscam se preparar para eventuais conflitos armados. Nesse momento, os negócios se aproximam dos governos para oferecer soluções, sejam específicas para a guerra, sejam duais — isto é, soluções com aplicações dentro e fora da guerra (Kyriazis et al., 2015). Juntamente, no pré-guerra, notamos a existência de aproximações realizadas entre negócios (Nitzan & Bichler, 1995).

Já durante o conflito armado, embora a economia de guerra mantenha Estados e negócios em sintonia, os controles de lucros causam uma relação de antagonismo entre esses grupos: uns buscam aumentar seus ganhos (negócios) e outros tentam reduzir esses ganhos a níveis aceitáveis (Estados). Por isso, empresas tendem a aproveitar zonas de falência estatal, onde há menor capacidade de controle do Estado (Akcinaroglu & Radziszewski, 2012; Anderson et al., 2010; Francis, 1999; King, 2001; Lindley, 2009; Mehlum et al., 2002; Nordstrom, 2008; Tsabora, 2014) para realizar empreendimentos que possam assumir a forma de atividades regulares, informais ou até mesmo criminosas. Assim, presume-se que, ao decidir sobre a aplicação dos recursos, o empreendedor desenvolve estratégias de avaliação dos riscos e oportunidades, tomando medidas para mitigar eventuais perdas (Howie, 2009; Ikelegbe, 2006; Kassiech & Nassar, 1986; Patey, 2007; White, 2010; Wynne-Hughes, 2012).

Com o fim da guerra, negócios e Estados se reaproximam, uma vez que os Estados precisam se reconstruir, física ou institucionalmente, e se preparar para novos conflitos (Kreutzmann & Schütte, 2010; Meharg, 2003; Schmid, 2006). Para retratar essa dinâmica que integra a percepção de riscos e oportunidades da guerra para os negócios, associada ao tempo da guerra, foi elaborado um *framework* com vistas a apoiar estudos futuros cujo propósito seja explorar os assuntos dessa agenda de pesquisa, conforme a Figura 1.



**Figura 1.** Relação entre negócios e Estados na *war timeline*

Fonte: elaborada pelos autores

## Considerações finais e oportunidades para estudos futuros

Este estudo teve como principal objetivo identificar e agrupar o que vem sendo produzido cientificamente sobre a temática que correlaciona guerra e negócios. Como resultado, chegou-se à identificação de cinco agrupamentos de pesquisa e sete proposições teóricas. No primeiro agrupamento, em linhas gerais, os estudos discorreram sobre a atuação dos Estados no controle dos lucros e das perdas por parte das empresas. Nesse contexto, não há apenas uma preocupação em garantir a sobrevivência de suas empresas dentro de um ambiente de alta instabilidade, mas também o objetivo de evitar que possam lucrar de forma exorbitante, aproveitando-se das lacunas do mercado, ensejadas pela guerra. Em particular, sobre a questão dos lucros com a guerra, os estudos convergiram na demonstração de que ações de controle do Estado são ineficazes, destacando as pressões morais endógenas nas empresas como mais efetivas.

No segundo, foram agrupados os estudos que buscaram avaliar o comportamento de setores ou empresas específicas durante conflitos, sendo possível identificar que as empresas ou os setores com margem de lucro nesses contextos, em geral, são os que participam da cadeia de suprimentos da guerra, aproximando-se como parceiros estratégicos do Estado. Por outro lado, aqueles que mais acumularam perdas estavam atrelados a Estados que perderam a guerra. Assim sendo, embora não seja possível fazer afirmações generalizantes e padronizadas sobre a literatura analisada, as proposições teóricas sugeridas buscam apontar caminhos para que estudos empíricos futuros possam testá-las qualitativa ou quantitativamente.

Sobre o agrupamento de pesquisas identificado como guerra e recursos naturais, os principais apontamentos trazidos pela literatura demonstram uma relação entre a redução de lucros da atividade exploratória de um determinado recurso energético por empresas e as chances de início de um novo conflito. Da mesma forma, diversos estudos apontaram para a maior propensão à postergação de conflitos em países em desenvolvimento e com abundância em recursos naturais estratégicos.

Outros trabalhos também foram agrupados dessa forma, dedicando-se a compreender os mercados que emergiram da guerra e demonstrando a capacidade adaptativa de determinadas empresas e setores. Nesse caso, cabe ressaltar o papel representado pelas empresas cujos

produtos/serviços possuem capacidade de oferecer soluções duais para o Estado, podendo atuar em tempos de paz e de guerra.

Já no agrupamento de trabalhos denominado guerra e risco aos negócios, os principais apontamentos foram em relação à propensão de fuga de capitais dos países envolvidos em conflitos. Portanto, se torna necessário que as empresas desenvolvam estratégias de mitigação de risco — não apenas o risco real, com a conflagração da guerra, mas o risco da própria percepção de segurança (expectativa de segurança).

Partindo disso, as pesquisas e proposições teóricas derivadas das análises foram articuladas em um *framework* analítico que considerou o tempo da guerra. Observamos isso pois notamos que as oportunidades e os riscos aos negócios estão atrelados a setores específicos da economia, ao envolvimento das empresas na cadeia de produção da guerra e ao momento de sua atuação em articulação com o Estado.

Assim sendo, por meio da consolidação dos dados, foi possível evidenciar que as interações sociais e institucionais fazem com que a guerra seja este ambiente peculiar, caracterizado pela dicotomia de atração e repulsa aos negócios. Também foi possível concluir que a literatura dedicada ao assunto tem se apresentado dispersa em diferentes áreas do conhecimento, não se traduzindo em uma agenda de pesquisa sólida, carecendo de profundidade e cruzamento dos resultados já alcançados. Portanto, a partir dessa lacuna, evidenciaram-se diversas possibilidades de aprofundamento para pesquisas futuras, que poderão subsidiar gestores na formulação de estratégias de desenvolvimento de negócios e na mitigação de riscos — especialmente direcionadas a mercados de maior instabilidade político-institucional. Essas sugestões estão listadas a seguir:

1. Pesquisas que explorem contextos diversos de guerra em Estados distantes dos tradicionalmente tratados — como Estados Unidos e Grã-Bretanha — são importantes ao abordar conflitos interestatais. No caso dos conflitos intraestatais, é importante buscar uma perspectiva diferente das dos Estados do continente africano;
2. Estudos que abordem o impacto das guerras nas firmas ainda são muito escassos, sobretudo nas de médio e pequeno porte;
3. É preciso abordar o tema que relaciona a guerra com os negócios a partir de conflitos mais atuais, como a guerra entre Rússia e Ucrânia;
4. Há poucos estudos tratando sobre a internacionalização de empresas para zonas de conflito;
5. Há mais pesquisas abordando a guerra pela ótica dos lucros e das oportunidades. Por outro lado, os estudos abordando perdas e riscos enfrentados pelos negócios durante a guerra são menos frequentes;
6. Os custos de oportunidade para empreender na guerra ainda são uma questão pouco abordada;
7. É necessário explorar de forma mais aprofundada a *dark economy*, ou seja, a economia relacionada com a comoditização da morte, que pode ter uma relação ainda maior com a guerra do que simplesmente com o turismo;



8. Oportunidades e riscos de negócios em momentos anteriores e posteriores à guerra recebem menos atenção da academia se comparados com os mesmos fatores durante o conflito;
9. Não foram identificados estudos que explorem a atuação de empresas brasileiras em contextos de guerra e pós-guerra;
10. Mostra-se relevante o desenvolvimento de estudos que analisem a relação dos fundos internacionais de reconstrução (pós-guerra) e os negócios que foram alavancados por meio de tais investimentos.

## Referências

- Akcinaroglu, S., & Radziszewski, E. (2012). Private Military Companies, Opportunities, and Termination of Civil Wars in Africa. *Journal Of Conflict Resolution*, 57(5), 795-821. doi:10.1177/0022002712449325
- Anderson, J. L., Markides, C., & Kupp, M. (2010). The Last Frontier: market creation in conflict zones, deep rural areas, and urban slums. *California Management Review*, 52(4), 6-28. doi:10.1525/cmr.2010.52.4.6
- Arksey, H., & O'Malley, L. (2005). Scoping studies: towards a methodological framework. *International Journal of Social Research Methodology*, 8(1), 19-32. doi:10.1080/1364557032000119616
- Arnold, A. J. (1999). Profitability and capital accumulation in British industry during the transwar period, 1913-1924. *The Economic History Review*, 52(1), 45-68. doi:10.1111/1468-0289.00118
- Ayres, C. J. (2012). The international trade in conflict minerals: coltan. *Critical Perspectives on International Business*, 8(2), 178-193. doi:10.1108/17422041211230730/
- Ban, I., & Vrtiprah, V. (1999). Turizam u dubrovniku pod utjecajem rata / The influence of war on tourism in Dubrovnik. *Acta Turistica*, 11(2), 226-246. Recuperado do <https://bit.ly/3bl8St0>
- Barker, D. (2017). "Business as usual": the impact of the Great War on the British ceramics industry. *Post-Medieval Archaeology*, 51(2), 209-260. doi:10.1080/00794236.2017.1396686
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120. doi:10.1177/014920639101700108
- Baten, J., & Schulz, R. (2005). Making Profits in Wartime: Corporate Profits, Inequality, and GDP in Germany during the First World War. *The Economic History Review*, 58(1), 34-56. doi:10.1111/j.1468-0289.2005.00297.x
- Baxter, J. C. (2007). Japanese Private Sector Banks, 1931-1945: A Business Perspective. *Japan Review*, (19), 161-214. doi:10.15055/00000232
- Bazargan, S. (2015). Noncombatant Immunity and War-Profitteering. In S. Lazar & H. Frowe (Eds.), *The Oxford Handbook of Ethics of War* (pp. 358-382). Oxford: Oxford University Press.
- Billon, P. L. (2001). Angola's Political Economy of War: The Role of Oil and Diamonds, 1975-2000. *African Affairs*, 100(398), 55-80. doi:10.1093/afraf/100.398.55

- Blakey, R. G., & Blakey, G. C. (1942). The Federal Revenue Act of 1942. *American Political Science Review*, 36(6), 1069-1082. doi:10.2307/1949066
- Brandt, L. (1994). Defense conversion and dual-use technology: the push toward civil-military integration. *Policy Studies Journal*, 22(2), 359-370. doi:10.1111/j.1541-0072.1994.tb01474.x
- Breazeale, K. (1994). Bringing the war back home: Consuming Operation Desert Storm. *Journal of American Culture*, 17(1), 31-38. doi:10.1111/j.1542-734X.1994.00031.x
- Byrne, E. F. (2007). Assessing Arms Makers' Corporate Social Responsibility. *Journal of Business Ethics*, 74, 201-217. doi:10.1007/s10551-006-9228-9
- Cheung, C. W. M. (2016). Exploitative learning and entrepreneurial opportunity recognition of a family business in Hong Kong during and after the Second World War. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 8(3), 321-334. doi:10.1108/JEEE-06-2015-0035
- Cochrane, F. (2015). The Paradox of Conflict Tourism: The Commodification of War or Conflict Transformation in Practice? *The Brown Journal of World Affairs*, 22(1), 51-69. Recuperado de <https://bit.ly/3C06EQr>
- Cohen, T. (1943). Wartime Profits of Russian Industry 1914-1916. *Political Science Quarterly*, 58(2), 217-238. doi:10.2307/2144916
- Conybeare, J. A. C., & Sandler, T. (1993). State-Sponsored Violence as a Tragedy of the Commons: England's Privateering Wars with France and Spain, 1625-1630. *Public Choice*, 77(4), 879-897. doi:10.1007/BF01048000
- Covert, T. A. (2003). Consumption and Citizenship during the Second World War: Product advertising in women's magazines. *Journal of Consumer Culture*, 3(3), 315-342. doi:10.1177/14695405030033002
- Crowe, H. (2007). Profitable Ploughing of the Uplands? The Food Production Campaign in the First World War. *The Agricultural History Review*, 55(2), 205-228. Recuperado de <https://bit.ly/3Ae4iMK>
- Dai, L., Eden, L., & Beamish, P. W. (2016). Caught in the crossfire: Dimensions of vulnerability and foreign multinationals' exit from war-afflicted countries. *Strategic Management Journal*, 38(7), 1478-1498. doi:10.1002/smj.2599
- Damar, H. E. (2007). The Effect of the Iraq War on Foreign Bank Lending to the MENA Region. *Emerging Markets Finance & Trade*, 43(5), 20-36. doi:10.2753/REE1540-496X430502
- Dewey, P. E. (1984). British Farming Profits and Government Policy during the First World War. *The Economic History Review*, 37(3), 373-390. doi:10.2307/2597287
- Driffield, N., Jones, C., & Crotty, J. (2013). International business research and risky investments, an analysis of FDI in conflict zones. *International Business Review*, 22(1), 140-155. doi:10.1016/j.ibusrev.2012.03.001
- Duménil, G., Glick, M., & Lévy, D. (1993). The Rise of the Rate of Profit During World War II. *The Review of Economics and Statistics*, 75(2), 315-320. doi:10.2307/2109437

- Dumett, R. (1985). Africa's Strategic Minerals During the Second World War. *The Journal of African History*, 26(4), 381-408. doi:10.1017/S0021853700028802
- Ferguson, N. (2006). Political risk and the international bond market between the 1848 revolution and the outbreak of the First World War. *The Economic History Review*, 59(1), 70-112. doi:10.1111/j.1468-0289.2005.00335.x
- Francis, D. J. (1999). Mercenary intervention in Sierra Leone: Providing national security or international exploitation? *Third World Quarterly*, 20(2), 319-338. doi:10.1080/01436599913785
- Gurda, J. (1994). Profits and Patriotism: Milwaukee Industry in World War II. *The Wisconsin Magazine of History*, 78(1), 24-34. Recuperado de <https://bit.ly/3JKru8g>
- Hensel, H. S., & McClung, R. G. (1944). Profit Limitation Controls Prior to the Present War. *Law and Contemporary Problems*, 10(2), 187-217. doi:10.2307/1190063
- Howie, L. J. (2009). A role for business in the War on Terror. *Disaster Prevention and Management*, 18(2), 100-107. doi:10.1108/09653560910953180
- Ifeka, C. (2004). Market Forces, Political Violence, and War: The End of Nation-States, the Rise of Ethnic and Global Sovereignties? *Social Analysis: The International Journal of Anthropology*, 48(1), 97-107. Recuperado de <https://bit.ly/3Qh6IVB>
- Ikelegbe, A. (2005). The Economy of Conflict in the Oil Rich Niger Delta Region of Nigeria. *African and Asian Studies*, 5(1), 23-56. doi:10.1163/156920906775768291
- Jackson, R. A., & Worthen, D. B. (2002). Retail Pharmacy Operations in World War II: A Profit and Loss Statement. *Pharmacy in History*, 44(4), 131-141. Recuperado de <https://bit.ly/3dpakKJ>
- Kassicieh, S. K., & Nassar, J. R. (1986). Political Risk in the Gulf: The Impact of the Iran-Iraq War on Governments and Multinational Corporations. *California Management Review*, 28(2), 69-86. doi:10.2307/41165185
- Kendall, M. G. (1948). Losses of U.K. Merchant Ships in World War II. *Economica*, 15(60), 289-293. doi:10.2307/2549566
- Kent, A. H. (1943). The Tax Treatment of Foreign War Losses. *Law and Contemporary Problems*, 10(1), 165-179. doi:10.2307/1190033
- King, C. (2001). The Benefits of Ethnic War: Understanding Eurasia's Unrecognized States. *World Politics*, 53(4), 524-552. doi:10.1353/wp.2001.0017
- Kinsey, C. (2006). *Corporate Soldiers and International Security: The Rise of Private Military Companies*. New York: Routledge.
- Kreutzmann, H., & Schütte, S. (2010). Persistence and change of Afghan-German economic cooperation – the case of the New Baghlan Sugar Company. *Erdkunde*, 64(1), 1-16. doi:10.3112/erdkunde.2010.0
- Kyriazis, N., Metaxas, T., & Economou, E. M. L. (2015). War for profit: English corsairs, institutions and decentralised strategy. *Defence and Peace Economics*, 29(3), 335-351. doi:10.1080/10242694.2015.1111601

- Lahiri, S. (2010). Blood diamonds: international policy options for conflict resolution. *Indian Growth and Development Review*, 3(1), 5-20. doi:10.1108/17538251011035846
- Lindley, A. (2009). Between 'Dirty Money' and 'Development Capital': Somali Money Transfer Infrastructure Under Global Scrutiny. *African Affairs*, 108(433), 519-539. doi:10.1093/afraf/adp046
- Lindsay, S. M. (1918). Purpose and Scope of War Risk Insurance. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, (79), 52-68. doi:10.1177/000271621807900107
- Maltby, J. (2005). Showing a strong front: corporate social reporting and the 'business case' in Britain, 1914-1919. *The Accounting Historians Journal*, 32(2), 145-171. doi:10.2308/0148-4184.32.2.145
- Mason, B. (1966). Entrepreneurial Activity in New York during the American Revolution. *Business History Review*, 40(2), 190-212. doi:10.2307/3112329
- Mays, N., Roberts, E., & Popay, J. (2001). Synthesising research evidence. In P. Allen, N. Black, A. Clarke, N. Fulop, & S. Anderson (Eds.), *Studying the organisation and delivery of health services: Research methods* (pp. 188-220). London: Routledge.
- Meharg, S. J. (2003). Post-war reconstruction: humanitarian aid or profit-driven activity? *Peace Research*, 35(1), 65-74. doi:10.2307/23607946
- Mehlum, H., Moene, K. O., & Torvik, R. (2002). Plunder & Protection Inc. *Journal of Peace Research*, 39(4), 447-459. doi:10.1177/0022343302039004005
- Meyer, K. E., & Peng, M. W. (2016). Theoretical Foundations of Emerging Economy Business Research. *Journal of International Business Studies*, 47, 3-22. doi:10.1057/jibs.2015.34
- Mischler, J. J. (1946). Taxation of War Loss Recoveries. *The Accounting Review*, 21(3), 283-288. Recuperado de <https://bit.ly/3P4SJeR>
- Moore, R. J. (2021). Emerging from war: Public policy and patterns of foreign direct investment recovery in postwar environments. *Journal of International Business Policy*, 4, 455-475. doi:10.1057/s42214-020-00084-4
- Mudgett, B. D. (1920). The Course of Profits during the War. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 89, 148-156. doi:10.1177/000271622008900119
- Nagaraj, V. K. (2015). 'Beltway Bandits' and 'Poverty Barons': For-Profit International Development Contracting and the Military-Development Assemblage. *Development and Change*, 46(4), 585-617. doi:10.1111/dech.12164
- Neal, L. (1977). Interpreting Power and Profit in Economic History: A Case Study of the Seven Years War. *The Journal of Economic History*, 37(1), 20-35. doi:10.1017/S0022050700096698
- Neavill, G. B. (2007). Publishing in wartime: The Modern Library Series during the Second World War. *Library Trends*, 55(3), 583-596. doi:10.1353/lib.2007.0017
- Neumann, S., & Shenhav, Y. (1977). Short-Term Impact of War Economy on the Insurance Industry in Israel. *The Journal of Risk and Insurance*, 44(1), 87-102. doi:10.2307/251859

- Nitzan, J., & Bichler, S. (1995). Bringing Capital Accumulation Back in: The Weapondollar-Petrodollar Coalition – Military Contractors, Oil Companies and Middle East ‘Energy Conflicts’. *Review of International Political Economy*, 2(3), 446-515. doi:10.1080/09692299508434329
- Nordstrom, C. (2001). Carita’s War. *Development*, 44, 30-35. doi:10.1057/palgrave.development.1110258
- Nordstrom, C. (2008). Global Fractures. *Social Analysis: The International Journal of Anthropology*, 52(2), 71-86. doi:10.3167/sa.2008.520205
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Obi, C. I. (2008). Enter the Dragon? Chinese Oil Companies & Resistance in the Niger Delta. *Review of African Political Economy*, 35(117), 417-434. doi:10.1080/03056240802411073
- Olukoju, A. (1992). Elder Dempster and the Shipping Trade of Nigeria during the First World War. *The Journal of African History*, 33(2), 255-271. doi:10.1017/S0021853700032230
- O’Malley, P. (1988). The discipline of violence: state, capital and the regulation of naval warfare. *Sociology*, 22(2), 253-270. doi:10.1177/0038038588022002006
- Omay, T., Araz-Takay, B., Eruygur, A., & Kiliç, I. (2013). The Effects of Terrorist Activities on Foreign Direct Investment: Nonlinear Evidence from Turkey. *Review of Economics*, 64(2), 139-158. doi:10.1515/roe-2013-0203
- Orogun, P. S. (2010). Resource control, revenue allocation and petroleum politics in Nigeria: the Niger Delta question. *GeoJournal*, 75(5), 459-507. doi:10.1007/s 10708-009-9320-7
- Overton, J. (1986). War and Economic Development Settlers in Kenya, 1914-1918. *The Journal of African History*, 27(1), 79-103. doi:10.1017/S0021853700029212
- Patey, L. A. (2007). State Rules: Oil Companies and Armed Conflict in Sudan. *Third World Quarterly*, 28(5), 997-1016. doi:10.1080/0143659070137172
- Peng, M., Wang, D., & Jiang, Y. (2008). An institution-based view of international business strategy: a focus on emerging economies. *Journal of International Business Studies*, 39, 920-936. doi:10.1057/palgrave.jibs.8400377
- Plehn, C. C. (1920). War Profits and Excess Profits Taxes. *The American Economic Review*, 10(2), 283-298. Recuperado de <https://bit.ly/3QlFyah>
- Porter, M. E. (1980). *Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors*. New York: Free Press.
- Presečan, T. (1993). Bilješka o ratu i noćenjima stranih turista u republici hrvatskoj / A note on war and foreign tourists' overnights in the Republic of Croatia. *Acta Turistica*, 5(2), 177-192. Recuperado de <https://bit.ly/3Sv65np>
- Ramiah, V., & Graham, M. (2013). The impact of domestic and international terrorism on equity markets: evidence from Indonesia. *International Journal of Accounting & Information Management*, 21(1), 91-107. doi:10.1108/18347641311299768

- Rettberg, A. (2016). Need, creed, and greed: Understanding why business leaders focus on issues of peace. *Business Horizons*, 59(5), 481-492. doi:10.1016/j.bushor.2016.03.012
- Rollings, N. (2001). Whitehall and the Control of Prices and Profits in a Major War, 1919-1939. *The Historical Journal*, 44(2), 517-540. doi:10.1017/S0018246X0100187X
- Scheiber, H. N. (1969). World War I as Entrepreneurial Opportunity: Willard Straight and the American International Corporation. *Political Science Quarterly*, 84(3), 486-511. doi:10.2307/2147271
- Schmid, H. (2006). Privatized urbanity or a politicized society? Reconstruction in Beirut after the civil war. *European Planning Studies*, 14(3), 365-381. doi:10.1080/09654310500420859
- Schneider, M. C. (2002). Business Decision Making in National Socialist Germany: Machine Tools, Business Machines, and Punch Cards at the Wanderer-Werke AG. *Enterprise & Society*, 3(3), 396-428. doi:10.1093/es/3.3.396
- Scott, W. R. (1917). Mercantile Shipping in the Napoleonic Wars: With Some Statistics of Mercantile Shipping Losses a Hundred Years Ago. *The Scottish Historical Review*, 14(55), 272-275. Recuperado de <https://bit.ly/3vIQh6W>
- Shrivastava, R. (2022). Ukrainian entrepreneurs struggle to save their employees as war threatens to crush their businesses. *Forbes*. Recuperado de <https://bit.ly/3zENvRv>
- Smith, A. (2016). A LBV perspective on political risk management in a multinational bank during the First World War. *Multinational Business Review*, 24(1), 25-46. doi:10.1108/MBR-09-2015-0045
- Spiegel, H. W. (1940). Wehrwirtschaft: economics of the military state. *The American Economic Review*, 30(4), 713-723. Recuperado de <https://bit.ly/3oZoHOW>
- Stone, P. R. (2006). A dark tourism spectrum: Towards a typology of death and macabre related tourist sites, attractions and exhibitions. *Tourism*, 54(2), 145-160. Recuperado de <https://bit.ly/3zAcZPU>
- Streb, J. (2009). Negotiating contract types and contract clauses in the German construction industry during the Third Reich. *RAND Journal of Economics*, 40(2), 364-379. doi:10.1111/j.1756-2171.2009.00069.x
- Tsabora, J. (2014). Illicit Natural Resource Exploitation by Private Corporate Interests in Africa's Maritime Zones during Armed Conflict. *Natural Resources Journal*, 54(1), 181-203. Recuperado de <https://bit.ly/3zAUdb1>
- Tsokhas, K. (1993). British Economic Warfare in the Far East and the Australian Wool Industry. *The Agricultural History Review*, 41(1), 44-59. Recuperado de <https://bit.ly/3bwqIPy>
- Viser, V. J. (2001). Winning the Peace: American Planning for a Profitable Post-War World. *Journal of American Studies*, 35(1), 111-126. doi:10.1017/S0021875801006557
- Walsh, D. I. (1944). War Profits and Legislative Policy. *The University of Chicago Law Review*, 11(3), 191-203. doi:10.2307/1597235

- White, B. (2010). Feeding the war effort: agricultural experiences in First World War Devon, 1914–17. *The Agricultural History Review*, 58(1), 95-112. doi:10.2979/histmemo.27.2.74
- Wilson, M. R. (2010). “Taking a Nickel Out of the Cash Register”: Statutory Renegotiation of Military Contracts and the Politics of Profit Control in the United States during World War II. *Law and History Review*, 28(2), 343-383. doi:10.1017/S0738248010000039
- Withrow, J. R. (1942). The Control of War Profits in the United States and Canada. *University of Pennsylvania Law Review and American Law Register*, 91(3), 194-232. doi:10.2307/3309304
- Witkowski, T. H. (2009). General Book Store in Chicago, 1938-1947: linking neighborhood to nation. *Journal of Historical Research in Marketing*, 1(1), 93-121. doi:10.1108/17557500910941583
- Wynne-Hughes, E. (2012). ‘Who would go to Egypt?’ How tourism accounts for ‘terrorism’. *Review of International Studies*, 38, 615-640. doi:10.1017/S0260210511000805
- Yale School of Management. (2022). *Almost 1,000 Companies Have Curtailed Operations in Russia — But Some Remain*. New Haven: Autor. Recuperado de <https://bit.ly/3d75Ej5>
- Yasuyuki, H. (1996). Japanese companies’ inroads into Indonesia under Japanese military domination. *Bijdragen tot de Taal-, Land- en Volkenkunde*, 152, 656-698. doi:10.1163/22134379-90003958

## Financiamento

O(s) autor(es) não receberam apoio financeiro para a pesquisa, autoria ou publicação deste artigo.

## Agradecimentos

Os autores agradecem ao Professor Dr. Luís Antônio Dib pelos *insights* dados durante o processo de confecção deste trabalho, bem como aos três revisores anônimos pelas importantíssimas contribuições dadas durante o processo de publicação, que aperfeiçoaram de forma significativa o nosso trabalho. Por fim, agradecemos aos revisores de texto pelas sugestões, que muito valorizaram o produto final.

## Notas

1. Um dos trabalhos aborda as duas regiões simultaneamente (Nagaraj, 2015).
2. O termo *war profiteering* – que, a nosso ver, não tem tradução adequada para a língua portuguesa, pois a tradução literal **especulação de guerra** ou **exploração de guerra** não é capaz de encerrar o significado da expressão – tem definição imprecisa, mas alguns autores o usam com a conotação de auferir lucros substanciais durante uma guerra por meio da venda de produtos ou serviços para dar apoio durante o conflito (incluídos aí os membros da indústria de defesa), fazendo o comércio de recursos apropriados indevidamente no curso da guerra ou vendendo bens e serviços relacionados à reconstrução pós-guerra (Bazargan, 2015).

3. “Ato de viajar para locais associados à morte, ao sofrimento e ao aparentemente macabro” (Stone, 2006, p. 146). Sobre o tema, recomenda-se a série documental Turismo Macabro, na plataforma de *streaming* Netflix.

## Autoria

### Rafael Felício Jr.

Mestre em Administração pela Universidade Federal Fluminense (UFF); Mestre em Ciências Militares pela Escola de Comando e Estado-Maior do Exército (ECEME). Doutorando em Negócios Internacionais pelo Instituto COPPEAD de Administração da Universidade Federal do Rio de Janeiro (COPPEAD/UFRJ). Afiliado ao Centro de Estudos em Negócios Internacionais (CENI) desta última instituição.

E-mail: rafael.felicio@coppead.ufrj.br

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9170-1694>

### Ariane Cristine Roder Figueira

Doutora em Ciências Políticas pela Universidade de São Paulo (USP). Professora do Instituto COPPEAD de Administração da Universidade Federal do Rio de Janeiro, coordenadora do Centro de Estudos em Negócios Internacionais e pesquisadora no Grupo de Estudos de Cidades Inteligentes nesta mesma instituição. Atua como pesquisadora e orienta trabalhos científicos de graduação, mestrado e doutorado nas áreas de negócios internacionais, internacionalização de empresas, política externa, gestão pública, instituições políticas e processo decisório. Tem diversos artigos publicados na área e os livros *Introdução à Análise de Política Externa*, editado pela Saraiva, e *Negócios Internacionais: perspectivas brasileiras*, pela Editora Campus.

E-mail: ariane.roder@coppead.ufrj.br

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2900-3040>

## Conflito de interesses

Os autores informam que não há conflito de interesses.

## Contribuição dos autores

**Primeiro autor:** concepção (igual), curadoria de dados (igual), análise formal (igual), metodologia (igual), redação – rascunho original (igual), redação – revisão e edição (igual).

**Segunda autora:** concepção (igual), curadoria de dados (igual), análise formal (igual), metodologia (igual), supervisão (líder), validação (líder), redação – rascunho original (igual), redação – revisão e edição (igual).



## Verificação de plágio

A O&S submete todos os documentos aprovados para a publicação à verificação de plágio, mediante o uso de ferramenta específica.

## Disponibilidade de dados

A O&S incentiva o compartilhamento de dados. Entretanto, por respeito aos ditames éticos, não requer a divulgação de qualquer meio de identificação dos participantes de pesquisa, preservando plenamente sua privacidade. A prática do open data busca assegurar a transparência dos resultados da pesquisa, sem que seja revelada a identidade dos participantes da pesquisa.

*A O&S é signatária do DORA (The Declaration on Research Assessment) e do COPE (Committee on Publication Ethics).*

