

Economia Política da Era Reagan: Corporações, Ideologia Neoliberal, Políticas Fiscal e Tributária¹

Reagan's Political Economy: corporations, neoliberal ideology, fiscal and tax policies.

MARCELO SOARES BANDEIRA DE MELLO FILHO |

marcelosbmf@gmail.com

Bacharel em Ciências Econômicas pela UFMG, mestre em Economia pelo IE/UFRJ e doutorando em Economia pelo Cedeplar/UFMG.

Recebimento do artigo 04-mai-11 | **Aceite** 02-dez-11

Resumo É objetivo central do presente artigo investigar como foi a experiência neoliberal estadunidense dos anos 1980 em termos de discurso político, de mobilização empresarial e também em dois aspectos centrais da política econômica, o gasto público federal e a tributação federal. A eleição de Reagan não foi apenas fruto da vontade popular, mas está relacionada também à mobilização política das grandes corporações americanas, ocorrida desde a década de 1970. Apesar de Reagan defender a diminuição do papel do Estado na economia, o que houve foi um corte de impostos que favoreceu aos mais ricos e um aumento dos gastos públicos com juros e com defesa, sem corte substancial de outras rubricas. Nesse sentido, o neoliberalismo não passa de uma utopia, uma visão simplista e idealizada da realidade, que serve apenas para legitimar a restauração do poder econômico das elites. **Palavras-chave** Neoliberalismo, eleições, tributação, gasto público.

Abstract The main objective of this article is to investigate the experience of U.S. neoliberalism in the 1980s in terms of political discourse, business mobilization and also on two central aspects of economic policy, the federal government spending and federal taxation. Reagan's election was not just a result of the popular will, but was also related to political mobilization of large corporations, which have occurred since the 1970s. Although Reagan defended the diminishing role of the State in the economy, what happened was a tax cut that favored the rich and an increase in government spending on interest and defense without substantial cut of other spendings. In this sense, neoliberalism is just an utopia, a simplistic and idealized vision of reality, which only serves to legitimize the restoration of the economic power of elites. **Keywords** Neoliberalism, corporations, tax, public spending.

1 O presente artigo é baseado na dissertação de mestrado do autor. Agradeço às sugestões de Esther Dweck, Franklin Serrano e Fábio Freitas na fase inicial da pesquisa. A dissertação beneficiou-se dos comentários de Maria Malta e Carlos Pinkusfeld e, principalmente da orientação de Carlos Medeiros. Também agradeço aos dois pareceristas anônimos. Nenhum dos citados se responsabiliza pelo conteúdo do artigo.

Introdução

O governo de Ronald Reagan é considerado a principal experiência do neoliberalismo estadunidense. É objetivo central do presente artigo investigar como foi essa experiência, em termos de discurso político, de mobilização empresarial e também em dois aspectos centrais da política econômica – o gasto público federal e a tributação federal.

Será observado, na retórica do presidente, apresentada criticamente na próxima seção, a defesa de princípios de livre mercado e de diminuição do papel do Estado na economia. A essas ideologias, princípios teóricos e práticas que argumentam a ineficiência da ação governamental na economia e promovem ordenações econômicas com menor intervenção estatal, chama-se neoliberalismo. Difere do liberalismo clássico de autores como Smith e Ricardo por ter sua base teórica ligada às teorias neoclássica e monetarista da segunda metade do século XX e por criticarem algumas experiências de crescimento e desenvolvimento do século XX, tanto socialistas quanto keynesianas.

Difere também do que pensadores estadunidenses chamam de liberalismo². Segundo essa última concepção, não há uma contradição entre a ampliação da intervenção do Estado e dos direitos sociais e as liberdades individuais de mercado. Pelo contrário, a ampliação de direitos corresponde também a uma ampliação da liberdade. Segundo as principais teorias por detrás da utopia neoliberal, os mercados autorregulados funcionariam otimamente. A utilização mais eficiente dos recursos e o maior volume de emprego seriam atingidos automaticamente pela liberalização dos mercados.

Normalmente identifica-se o surgimento do neoliberalismo com a criação da Mont Pelerin Society, nome do spa suíço em que um grupo, congregado em torno da figura de Friedrich von Hayek, se reuniu pela primeira vez em 1947 para defender tais tipos de ideias. Entre os membros dessa sociedade, estavam Ludwig von Mises, Milton Friedman e, por algum tempo, Karl Popper (HARVEY, 2008, p. 29). Em sua fundação o grupo defendia que:

2 Utiliza-se, neste trabalho, a palavra liberalismo no sentido tradicional que a literatura brasileira e europeia dá ao termo: concepção de mundo que defende a liberdade individual e de mercado. Quando nos referirmos ao sentido americano da palavra, concepção de mundo que defende a ampliação de direitos individuais por meio da ação do Estado, será utilizada a expressão liberalismo americano.

Os valores centrais da civilização se acham em perigo. Em grandes extensões da superfície da Terra, as condições essenciais da dignidade e da liberdade humanas já desapareceram [...] Ele [o grupo] sustenta ainda que esses desenvolvimentos vêm sendo promovidos por um declínio da crença na propriedade privada e no mercado competitivo; porque, sem o poder e a iniciativa difusos associados a essas instituições, torna-se difícil imaginar uma sociedade em que se possa efetivamente preservar a liberdade (citado por HARVEY, 2008, p. 29).

Tais ideias, marginais nas décadas de 1950 e 1960, começaram a adquirir maior prestígio intelectual com a crise econômica no início dos anos 1970. Dois defensores de teorias associadas a políticas neoliberais foram laureados com o Prêmio Nobel de economia em meados dos anos 1970, Friedrich von Hayek, em 1974, e Milton Friedman, em 1976.

O neoliberalismo associa propriedade privada e mercado competitivo à liberdade em geral. Como será destacado na próxima parte do artigo, esse é o cerne do discurso econômico de Ronald Reagan. Porém, como se observa nessa mesma seção, não houve, pelo menos desde a Guerra Civil americana, que contribuiu para a generalização da propriedade privada, do mercado e do assalariamento, portanto do capitalismo, nenhum período histórico em que a economia americana se organizou unicamente em torno da liberdade de mercado.

De acordo com a ideologia neoliberal defendida pelo presidente Reagan, sua eleição seria fruto de desejos populares e seu mandato marcaria a volta ao individualismo e a diminuição do papel intervencionista do Estado na economia. Na terceira seção, será constatado que a eleição de Reagan não foi apenas fruto da vontade popular, mas está relacionada também à mobilização política das grandes corporações americanas, ocorrida desde a década de 1970.

Na quarta parte observa-se que as políticas fiscal e tributária defendidas por Reagan em seus discursos não foram implementadas. Na verdade, o que houve foi um corte de impostos que favoreceu aos mais ricos e um aumento dos gastos públicos com juros e com defesa, sem corte substancial de outras rubricas. Nesse sentido, o neoliberalismo não passa de uma utopia, uma visão simplista e idealizada da realidade, que serve apenas para legitimar a restauração do poder econômico e de classe das elites enfraquecidas pelo liberalismo americano do pós-Guerra.

A mitologia neoliberal de Reagan

Como resposta às crises provocadas por Watergate, pela derrota no Vietnã e pela estagnação, “a direita republicana entregou o que soava como soluções direitas e de senso comum para os males nacionais: corte de impostos, contração dos gastos públicos, encorajamento dos investimentos privados e manter os militares fortes enquanto ajudavam os estrangeiros que estavam lutando contra a tirania comunista” (WILENTZ, 2008, p. 6)³.

O “grande comunicador”, como Reagan era apelidado, utilizava com grande desenvoltura a retórica, ora apaixonada, ora nostálgica, por vezes até inflamada, mas sempre idealista, para procurar apoio e justificar várias ações do governo. A retórica de Reagan atribui ao talento e à criatividade individual o sucesso econômico dos Estados Unidos. Retomando a metáfora dos colonizadores solitários desbravando o Oeste, vislumbrava um país feito pelo empreendedorismo, onde prevalece o self-made man e não as conquistas coletivas. Os Estados Unidos são retratados, por essa visão de mundo, como a terra com maior liberdade individual, responsabilizada pelo alto grau de prosperidade alcançado pelo país ao longo de sua história.

Se nós procurarmos pela resposta de por que, por tantos anos, nós avançamos tanto, prosperamos como nenhum outro povo na Terra, foi porque aqui neste país nós libertamos a energia e genialidade individual do homem na maior amplitude que já havia sido feita. Liberdade e dignidade para o indivíduo tem sido mais acessível e assegurada aqui que em qualquer outro lugar da Terra (REAGAN, 1981a).

No excerto abaixo o presidente comemora, após a reforma tributária de 1986⁴, o que seria o retorno aos princípios fundadores dos Estados Unidos, a fé no indivíduo e na ação individual. A visão idealizada dos colonizadores é transplantada para explicar as inovações tecnológicas, responsáveis por boa parte da prosperidade econômica americana.

Esse país foi fundado na fé no indivíduo, não em grupos ou classes, mas fé nos recursos e generosidade de cada e todo espírito humano separado.

3 Todas as citações provenientes de língua estrangeira apresentam tradução nossa.

4 O Tax Reform Act de 1986 é tratado mais a frente.

A história dos Estados Unidos da América é na realidade uma história de conquistas individuais. Foi seu trabalho duro que construiu nossas cidades e cultivou nossas pradarias; sua genialidade que continuamente nos empurrou para além das fronteiras do conhecimento existente, remodelando nosso mundo com o motor a vapor, a vacina anti-pólio e o chip de silício (REAGAN, 1986).

A extrema idealização da vida individual e comunitária americana propagada pelo presidente, especialmente no que diz respeito ao funcionamento da economia, não encontra respaldo nas sólidas evidências que apontam justamente para o contrário, para o fato de que, ao longo da história econômica do país, o Estado desempenhou um papel central no estímulo à industrialização e ao desenvolvimento.

“Os mitos do Reaganismo desafiam a história americana. Desde a era de Alexander Hamilton até a era da Internet, inovações econômicas radicais têm ocorrido neste país com substancial ajuda e envolvimento governamental” (WILENTZ, 2008, p. 137). A retórica neoliberal ignora o papel do protecionismo de Hamilton no estímulo ao surgimento e à expansão das primeiras manufaturas no país, ainda no século XVIII. Também omite a contradição entre os interesses protecionistas do Norte do país e o internacionalismo do Sul escravocrata, uma das causas da Guerra Civil, na qual o Norte protecionista saiu vencedor⁵.

Tampouco está presente no discurso individualista a ação das grandes corporações na formação e expansão do capitalismo americano. Segundo a análise pioneira de Hobson (1985), no livro “A evolução do capitalismo moderno”, surgiu, nos Estados Unidos, um novo tipo de capitalismo (diferente do europeu), caracterizado pelo surgimento quase simultâneo da grande agricultura, da grande indústria, das ferrovias continentais e dos grandes bancos. Nesse processo, não se destacaram os idílicos colonos desbravadores, mas os nada honrosos “barões ladrões”, com sua atitude promíscua em relação à lei e ao Estado (TAVARES; BELLUZZO, 2004; TEIXEIRA, 1999).

Grande parte do desenvolvimento econômico do país foi devido a seu envolvimento em guerras, seja pela construção de navios, ferrovias, canhões e carabinas da Guerra Civil, até o desenvolvimento de uma indústria aeroespacial no período da Guerra Fria. A principal fonte das inovações tecnológicas do país, pelo menos

5 Chang (2002) enfoca o papel do protecionismo no desenvolvimento dos EUA e de outros países.

desde o pós-guerra, não são os empreendedores como Ford e os irmãos Wright. O “complexo-militar-industrial-acadêmico” foi responsável pela criação do avião a jato, do transistor, das fibras óticas, da energia nuclear, do computador e da internet (MEDEIROS, 2004; HOSSEIN-ZADEH, 2006).

Ainda de acordo com os discursos de Reagan, o crescimento excessivo da presença do Estado na economia estaria entrando em conflito com as liberdades individuais e criando ineficiências e problemas para o crescimento econômico. “Na presente crise, o governo não é a solução para nossos problemas; o governo é o problema” (REAGAN, 1981a). Por isso, as políticas indicadas por Reagan para cumprir sua principal meta de governo, a retomada do crescimento econômico sem inflação, passam pela diminuição da presença do Estado na economia. Logo após tomar posse, Reagan estabeleceu um plano com quatro principais metas para recuperar a economia: corte de impostos e de gastos públicos, desregulamentação e política monetária restritiva.

Logo após tomar posse, eu vim até vocês para mapear um plano de quatro partes para a recuperação da economia nacional: cortes de impostos para estimular mais crescimento e mais emprego, cortes nos gastos para dar um fim aos contínuos déficits e alta inflação, alívio regulamentar para afrouxar a pesada carga de regras governamentais e burocracia e, finalmente, uma política monetária estável e consistente (REAGAN, 1981b).

Reagan apresenta seu governo como o triunfo do homem comum, do indivíduo, que estava insatisfeito com os excessos cometidos pelo Estado intervencionista. De acordo com a argumentação pluralista⁶ do pensamento político, as eleições e as decisões políticas ocorrem em condições de equivalência entre uma miríade de indivíduos e grupos políticos concorrendo pela vitória política em questões específicas. As empresas poderiam exercer um poder desproporcional na sociedade, mas não o fazem devido a divisões internas entre os grupos capitalistas.

Na próxima seção investiga-se se, dentre o empresariado em geral, havia, nos Estados Unidos da década de 1980, uma concorrência em torno de opiniões divergentes ou se prevalecia uma união política em torno das instituições que defendem os interesses empresariais e dos candidatos a serem financiados. Como essa união é verificada, os argumentos pluralistas não se sustentam e pode-se

6 O pluralismo norte-americano remonta a Tocqueville e o principal autor contemporâneo é Robert Dahl.

adotar uma postura que reconheça a discrepância na capacidade de influenciar o Estado por parte de diferentes grupos sociais.

Mobilização política das corporações

Neste tópico analisam-se dois dos mais importantes, senão os dois mais importantes, modos encontrados pelas grandes empresas de centralizar suas decisões políticas e de influenciar mais decisivamente políticas do Estado americano. Esses dois modos são a fundação de uma instituição, o Business Roundtable, que se propõe a ser centralizadora da vontade política das grandes empresas, e o aumento do número de comitês de ação política (PACs, political action committees) das corporações. As diferentes estratégias empresariais e as demandas conflitantes de diferentes setores empresariais americanos tornaram-se menos agudas a partir da segunda metade dos anos 1970 e nos anos 1980.

O Business Roundtable foi fundado em 1972 por meio da fusão de três organizações, o March Group, composto de diretores executivos (CEOs, chief executive officers) que se encontravam para discutir políticas governamentais, o Construction Users Anti-Inflation Roundtable, organização direcionada a conter os custos da construção e o Labor Law Study Committee, composto de executivos de relações de trabalho. Segundo seu site oficial, o Business Roundtable foi fundado por líderes empresariais que “viam a necessidade de uma organização na qual CEOs de empresas líderes pudessem encontrar-se, estudar questões relevantes, tentar desenvolver um consenso, formular posições e advogar essas visões”. A instituição visa aumentar a cooperação entre governantes e a comunidade de negócios, promover uma economia mais saudável e reduzir a intromissão não desejada do governo nos assuntos de negócios (www.businessroundtable.org).

O Business Roundtable é formado por diretores executivos de boa parte das maiores empresas americanas e procura defendê-las como um todo. Engaja-se mais em questões de consenso entre os empresários, como corte de impostos corporativos, desregulamentação econômica e combate aos sindicatos. Assuntos que dividem os interesses das empresas como protecionismo versus livre-comércio não são temas centrais. Em 1975, 160 companhias eram representadas, inclusive as dez maiores e setenta das 100 maiores da lista da Fortune 500. No início dos anos 1980, mais de duzentas corporações faziam parte da instituição (HIMMELSTEIN, 1990, p. 140).

Burris (1992) estudou a composição da diretoria dos 12 principais grupos privados de planejamento político (policy-planning groups) e encontrou elevado nível de conexão entre os grupos, com vários membros comuns nas diretorias. Esse resultado aponta para um alto nível de coesão e não de concorrência e emba-te nos policy-planning groups. As 12 instituições se dividem em oito think tanks, grupos de pesquisa, e quatro lobbying groups, grupos lobistas. As 12 instituições são consideradas ultraconservadoras ou conservadoras moderados. O número de membros das diretorias desses institutos varia de menos de dez até mais de cin-quenta. Nos três anos pesquisados pelo autor, 1973, 1980 e 1990, todos os grupos eram conectados direta ou indiretamente.

Tabela 1 | Membros comuns na direção de grupos de planejamento político em 1980

Tipo	N	Nome	Membros comuns											
Lobistas	19	Business Council												
	43	Business Roundtable	10											
	10	Chamber of Commerce	0	2										
	3	Nat. Association of Manufacturers	0	1	2									
Pesquisa	17	American Enterprise Ins.	3	5	1	0								
	13	Brookings Institution	1	2	1	0	0							
	16	Committee for Ec. Development	1	6	1	0	2	1						
	24	Conference Board	3	11	1	0	2	3	3					
	10	Council on Foreign Relations	0	3	1	0	0	2	0	1				
	5	Heritage Foundation	0	1	1	0	1	0	0	0	0			
	8	Hoover Institution	1	1	0	0	3	0	1	0	0	2		
	8	Trilateral Commission	0	1	0	0	0	3	1	0	3	0	0	
		Sigla	BC	BRT	CC	NAM	AEI	BI	CED	CB	CFR	HF	HI	TC

Fonte: Burris, 1992. Elaboração própria.

A tabela 1 resume os achados de Burris (1992) para o ano de 1980. A tabela apresenta os 12 institutos pesquisados. As colunas indicando os membros comuns cruzam as informações dos membros das diretorias para as instituições, conside-radas duas a duas. A coluna N mostra o número total de membros comuns da diretoria de cada instituição com todas as demais. O maior número de membros comuns é encontrado no Business Council, no American Enterprise Insitution, no Committee for Economic Development, no Conference Board e, especialmente, no Business Roundtable. Observa-se que o Business Roundtable possui 43 membros em comum com as diretorias dos demais grupos; além disso, possui conexões com todas as demais instituições.

O número total de conexões saltou de 43 em 1973 para 88 em 1980; depois, declinou ligeiramente para 81, em 1990 (BURRIS, 1992). O aumento do número de membros comuns nas diretorias se deveu às atividades do Business Roundtable,

que possui membros na diretoria dos mais importantes grupos de planejamento político além de possuir membros na diretoria das maiores empresas americanas.

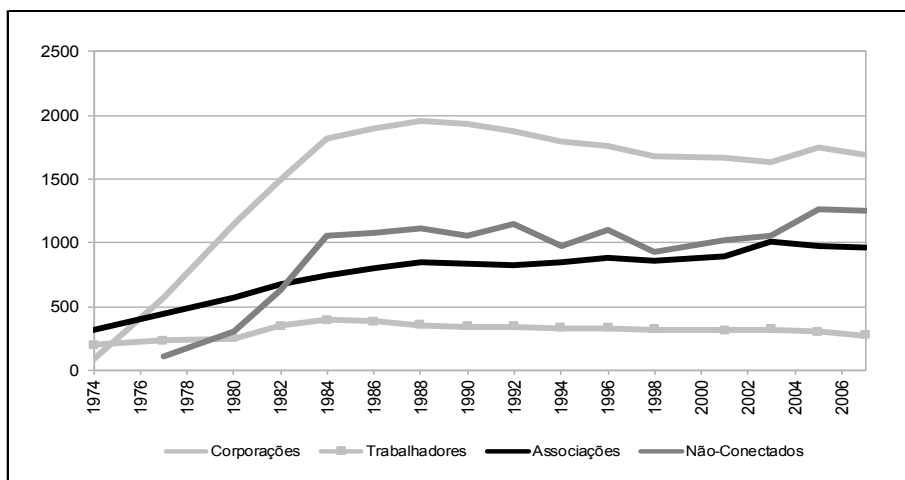
Outros instrumentos que serviram ao aumento de poder das corporações a partir de meados dos anos 1970 foram os comitês de ação política, PACs, destinados a financiar parte das campanhas eleitorais. As legislações e a decisão da Suprema Corte que definiram o financiamento de campanha nos Estados Unidos datam da década de 1970. O Federal Election Campaign Act (FECA) de 1971 e suas emendas de 1974, 1976 e 1979, além da decisão da Suprema Corte no caso Buckley vs. Valeo de 1976, colocaram limites às doações, obrigaram a publicação das receitas e gastos de campanha e criaram a Federal Election Commission (FEC) como agência fiscalizadora. Empresas, sindicatos e associações não podem doar diretamente aos candidatos; por isso, formam os comitês de ação política, que podem receber dinheiro apenas de indivíduos, partidos ou outros PACs. Partidos só podem receber dinheiro das mesmas três fontes, de modo que todo o financiamento de campanha deve ser originado dos indivíduos. Um indivíduo pode doar diretamente a um candidato 1.000 dólares por eleição, ou seja, 2.000 dólares contando as eleições primárias. Já um PAC pode doar 10.000 dólares para cada candidato, 5.000 dólares para cada ano do ciclo eleitoral. Os valores nunca foram corrigidos (MILYO; PRIMO; GROSECLOSE, 2000, p. 77; CANTO 2003, p. 1).

Os defensores dos comitês de ação política argumentam que a institucionalização dos PACs trouxe transparência e os recursos que destinam a eleições não chegam a um terço do total do financiamento de campanha (SABATO, 1990). Milyo, Primo e Groseclose (2000) argumentam que o Lobbying Disclosure Act de 1995 permitiu o acesso a dados de lobby, ficando evidente que, no ciclo eleitoral de 1997-1998, as despesas de lobby foram de 2,6 bilhões de dólares, montante bem maior que o gasto dos PACs. Corporações e associações responderam por mais de 90% do valor. Os autores citam a doação pelas empresas de 17 bilhões de dólares para caridade, na mesma época, para minimizar a importância dos PACs.

Pode-se contra-argumentar afirmando que a influência dos comitês de ação política ultrapassa em muito os valores quantitativos doados e que a literatura dá maior ênfase a essa modalidade de financiamento político por ser aquela com melhor base de dados. Os PACs devem ser vistos não só por seu valor monetário mas também como um importante indicador das outras formas de lobby e de influência política não contabilizadas formalmente em períodos anteriores. O próximo gráfico mostra a evolução do número e dos tipos de PAC registrados no FEC em datas específicas entre 1974 e 2008.

Os PACs respondiam por 16% das receitas de campanha do Congresso em 1974. Em 1988, respondiam por 34%. A partir daí, houve um pequeno declínio (CANTO, 2003, p. 3). As eleições presidenciais recebem uma fração reduzida – inferior a 1% – dos recursos dos comitês de ação política. Em dezembro de 1974, havia 608 PACs, 89 dos quais de corporações e 201 de sindicatos de trabalhadores⁷. Observa-se, a partir daí, um acelerado aumento do número de PACs corporativos, que eram mais de 1.100 em julho de 1980, enquanto o número de PACs sindicais era de cerca de 250. Aumentou o grau de mobilização das empresas, na tentativa de influenciar as eleições a partir de meados da década de 1970.

Gráfico 1 | Número e tipo de PACs registrados por data



Fonte: FEC. Elaboração própria.

Se observarmos a distribuição dos recursos de cada tipo de PAC conforme o partido, Democrata ou Republicano,⁸ e conforme o tipo de candidato, ocupante do cargo, desafiante ou em cargos sem ocupante tentando se reeleger, nota-se que só os comitês dos trabalhadores se identificam quase exclusivamente com um partido político. Os comitês das empresas possuem maior afinidade com o Partido Republicano, considerado mais pró-negócio; porém esses PACs apresentam um

7 Os PACs das corporações incluem os das corporações sem ativos; os PACs das associações incluem os de comércio, saúde e cooperativas; os PACs não-conectados não se relacionam a empresas ou trabalhadores, sendo parte deles devotados a causas políticas e ideológicas. Wand (2007) nota que boa parte dos PACs não classificados como corporativos na verdade são ligados a interesses empresariais.

8 As doações para candidatos independentes são bastante inferiores a 1% e não foram consideradas.

perfil de doação que pode ser considerado bastante pragmático, já que boa parte de seus recursos vai para candidatos que já ocupam o cargo, possuindo, portanto, elevada chance de se reeleger.

Tabela 2 | Distribuição das contribuições dos PACs por categoria e ano

Ano	Tipo de PAC	Senado		Câmara		Senado			Câmara		
		Dem.	Rep.	Dem.	Rep.	Ocup.	Desaf.	Vago	Ocup.	Desaf.	Vago
1982	Corporações	30,2	69,8	37,8	62,2	--	--	--	--	--	--
	Trabalho	91,7	8,3	95,3	4,7	--	--	--	--	--	--
	Associações	49,6	50,4	54,7	45,3	--	--	--	--	--	--
	Não-Conect.	44,1	55,9	36,3	63,7	--	--	--	--	--	--
	Total	48,9	51,1	52,8	47,2	--	--	--	--	--	--
1984	Corporações	28,1	71,9	45,0	55,0	77,0	7,9	15,1	80,5	11,4	8,1
	Trabalho	92,7	7,3	94,8	5,2	37,4	41,4	21,2	72,4	17,6	10,0
	Associações	52,7	47,3	54,1	45,9	50,8	32,7	16,5	60,2	27,1	12,7
	Não-Conect.	41,5	58,5	51,7	48,3	74,7	12,1	13,2	81,0	10,6	8,3
	Total	46,2	53,8	61,2	38,8	65,1	18,9	16,0	75,5	15,1	9,3
1986	Corporações	27,9	72,1	48,5	51,5	64,9	12,9	22,2	85,2	4,1	10,7
	Trabalho	91,2	8,8	93,0	7,0	35,2	40,4	24,5	65,2	19,1	15,7
	Associações	54,4	45,6	59,6	40,4	45,2	29,4	25,4	60,4	18,6	21,1
	Não-Conect.	40,7	59,3	52,5	47,5	64,0	15,6	20,4	82,8	5,5	11,7
	Total	45,3	54,7	62,6	37,4	56,5	20,7	22,7	75,7	10,5	13,8
1988	Corporações	42,9	57,1	51,8	48,2	72,2	11,1	16,8	90,0	4,1	5,9
	Trabalho	91,5	8,5	92,4	7,6	53,9	29,0	17,1	68,4	19,3	12,3
	Associações	60,9	39,1	65,0	35,0	56,9	23,8	19,3	67,7	17,0	15,3
	Não-Conect.	49,7	50,3	57,6	42,4	71,9	11,0	17,1	86,0	5,4	8,6
	Total	54,8	45,2	65,7	34,3	66,7	15,9	17,3	80,3	10,1	9,6

Fonte: FEC. Elaboração própria.

Nos quatro ciclos eleitorais pesquisados, os PACs dos trabalhadores doaram mais de 90% de seus recursos para o Partido Democrata, tanto nas eleições da Câmara quanto nas do Senado. Em razão desse perfil, muitas vezes esses PACs destinam grande parte de seus recursos a candidatos com reduzida chance de vitória, os desafiantes. Nas eleições para o Senado de 1984 e 1986, por exemplo, maior parcela foi destinada aos desafiantes, mais de 41% e de 40%, do que aos candidatos a reeleição, pouco mais de 34% e de 35%. Os PACs das corporações, por outro lado, apresentam um perfil mais republicano, porém mais moderado. A disputa na qual destinaram maior proporção de contribuições a um partido foi a disputa para o Senado em 1986, quando cerca de 72% das doações foram para os republicanos. Por outro lado, na disputa da Câmara de 1988, destinaram quase 52% das doações para os democratas. Uma característica presente no comportamento das doações dos comitês das empresas é a grande proporção de recursos destinados aos candidatos ocupantes dos cargos. A maior parcela destinada a esse tipo de candidato numa eleição para o Senado foi de 77% em 1984; já numa disputa por

vagas na Câmara foi de 90% no ciclo de 1988. Tal característica indica aversão ao risco e tentativa de influenciar os políticos com maior probabilidade de vitória.

Entre 1955 e 1980, os Democratas controlaram as duas Casas do Congresso. Entre 1981 e 1986, os Republicanos conseguiram maioria no Senado enquanto os Democratas tinham maioria na Câmara. Entre 1987 e 1994, novamente os Democratas controlaram as duas Casas e, de 1995 a 2000, os Republicanos controlaram as duas Casas. O apoio dos PACs corporativos ajudou o Partido Republicano a conseguir maioria no Senado entre 1981 e 1986 e influenciou também os Democratas, historicamente majoritários na Câmara.

O trabalho de Clawson, Neustadt, Bearden (1986) estudou o padrão de doação das 243 maiores corporações nas eleições de 1980. Chegou à conclusão de que, em 73,1% das disputas, as empresas doaram 90% ou mais de seus recursos para um dos dois candidatos a cada vaga. Em outros 20% das disputas, as empresas doaram de 67% a 90% para um mesmo candidato. Em apenas 6,9% das 461 disputas, nenhum dos dois candidatos recebeu mais de 66% dos recursos. Os autores acreditam que exista um elevado nível de comunicação entre as empresas e os PACs de modo a evitar um embate e garantir a união da classe capitalista.

A ausência de grande embate entre os capitalistas parece ter sido fruto, dentre outros motivos, da campanha que alguns empresários e o próprio Business Roundtable fizeram para tentar direcionar o apoio da classe capitalista. A partir de 1978, foi feita uma orientação, por parte de lideranças conservadoras, como Justin Dart e lideranças empresariais, como Donald Kendall, da PepsiCo e do Business Roundtable, para as empresas apoiarem candidatos “pró-negócios” (CLAWSON; NEUSTADTL; BEARDEN 1986, p. 798). O Business Roundtable, o lobby empresarial e os PACs das corporações conseguiram reunir boa parte da elite econômica do país e influenciar decididamente o combate aos sindicatos e aos aumentos salariais, a desregulamentação econômica, os cortes de impostos favoráveis aos mais ricos e às corporações.

Segundo autores marxistas, os grupos capitalistas possuem maior capacidade de influenciar as decisões do Estado⁹. No seio das interpretações marxistas, podem ser identificadas duas grandes tendências explicativas desse fenômeno. As visões estruturalistas identificam algumas ações do Estado como necessárias à manutenção da acumulação de capital e, portanto, da ordem econômica e social.

9 O próprio Marx, além de autores como Gramsci, Poulantzas e Miliband fazem parte dessa tradição. Para maiores informações, consulte Wetherly (2005).

Já as visões funcionalistas notam o caráter assimétrico da distribuição do poder nas sociedades capitalistas, nas quais as frações burguesas têm uma grande facilidade para influenciar a política (WETHERLY, 2005).

A dicotomia entre instrumentalismo e estruturalismo não precisa ser mantida, já que os argumentos instrumentalistas se focam na capacidade dos capitalistas de realizar uma greve de investimento, um ataque especulativo, na capacidade de lobby e também nas íntimas relações entre as elites econômica, política e militar. São justificativas para o poder de classe profundamente arraigadas na característica estrutural da posse de riqueza e meios de produção pela burguesia. E a explicação estruturalista para o favorecimento da classe burguesa repousa sobre a racionalidade da classe política, obrigada a favorecer a acumulação de capital a fim de promover emprego, bem-estar e, com isso, manter-se no poder (WETHERLY, 2005). Uma vez no poder, os interesses empresariais representados por Reagan não adotaram as prometidas medidas de diminuição dos gastos públicos e de impostos, mas favoreceram os interesses empresariais, como se observa na próxima parte do artigo.

Políticas fiscal e tributária na Era Reagan

Importantes legislações foram aprovadas no governo Reagan alterando características importantes do sistema tributário estadunidense. Segundo estimativas do Departamento de Tesouro (TEMPALSKY, 2006), o Economic Recovery Tax Act (ERTA) de 1981 apresentou o maior efeito de redução na arrecadação. Outra legislação de importante efeito (não na arrecadação, mas na estrutura tributária) foi o Tax Reform Act (TRA) de 1986.

O Economic Recovery Tax Act de 1981 foi responsável por uma redução média de mais de 13% na arrecadação federal durante os quatro primeiros anos após a promulgação da legislação¹⁰. Como o próprio nome da lei indica, o ERTA foi elaborado para estimular a recuperação da economia, estabelecendo cortes de impostos de

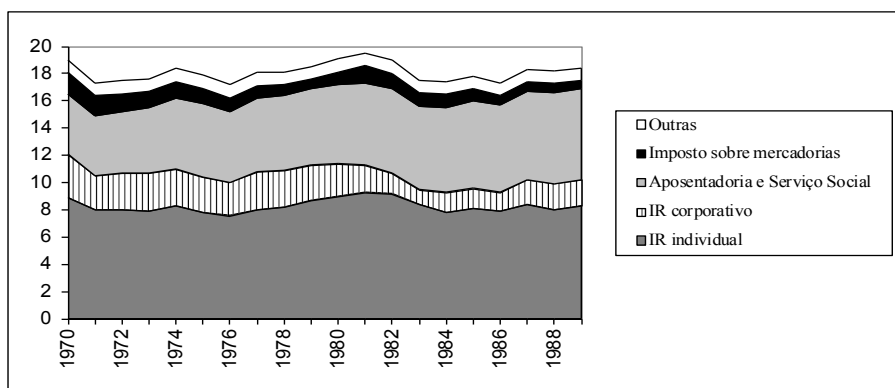
10 Outra legislação, do ano seguinte ao grande corte de impostos da Era Reagan, teve efeito radicalmente contrário ao ERTA. O Tax Equity and Fiscal Responsibility Act de 1982 ampliou, em média, a arrecadação em 5,7% nos quatro primeiros anos posteriores à lei, anulando, em parte, a redução da carga tributária da lei anterior. A TEFRA eliminou a aceleração das deduções de imposto da depreciação e instituiu imposto de 10% sobre juros e dividendos de indivíduos, dentre suas medidas principais (TEMPALSKI, 2006, p. 15).

23% para indivíduos de maior alíquota de imposto de renda, que caiu de 70% para 50% e para indivíduos de menor alíquota de imposto, cuja taxa caiu de 14% para 11%. Outras importantes medidas foram o estabelecimento da indexação das faixas de renda, a partir de 1985, a redução de impostos sobre lucros extraordinários e a aceleração do tempo de depreciação (SLOAN, 2007, p. 45; TEMPALSKI 2006, p. 15).

Como se nota no Gráfico 2, de fato a tendência de aumento da carga tributária federal como parcela do PIB reduzira-se no início dos anos 1980 vis-à-vis da segunda metade dos anos 1970. A receita flutuou em torno de 17,5% do PIB entre 1971 e 1976. Nos anos de 1977 e 1978, foi de 18%. Em 1979, subiu a 18,5% e, em 1980 e 1981, foi de, respectivamente, 19% e 19,6%. Mas, em parte devido aos efeitos da ERTA, a tendência foi revertida e as receitas federais voltaram a flutuar em torno de 17,5% da Renda entre 1983 e 1986. De 1987 a 1989, foram de pouco mais de 18%.

Também a composição das receitas mudou na década de 1980. O imposto de renda para indivíduos arrecadava cerca de 9% do PIB nos primeiros anos da década de 1980. No fim do período, diminuiu sua participação nas arrecadações para cerca de 8%. O imposto de renda corporativo baixou bastante a parcela da arrecadação, de 2,6% e 2,4% em 1979 e 1980 para 1,5% em 1982, 1984 e 1985. No fim da década de 1980, houve um pequeno aumento da parcela do PIB cedido pelas empresas sob a forma de tributos – devido ao Tax Reform Act – para 1,8% e 1,9% em 1987 e 1988. A fonte de tributos que teve sua parcela acrescida foi a referente à aposentadoria e ao serviço social. Em 1979 e 1980, foi de 5,6% e 5,8% da Renda, respectivamente, tendo crescido na década de 1980 para 6,2% em 1982 e 1984, 6,4% em 1985 e 1986 e 6,7% em 1988 e 1989.

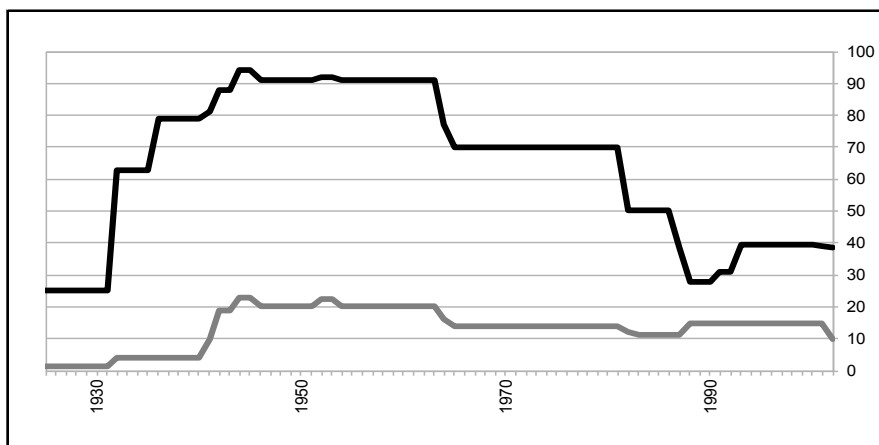
Gráfico 2 | Porcentagem das receitas federais em relação ao PIB



Fonte: Historical Tables. Budget of the U.S. government. Fiscal Year 2010. Elaboração própria.

A segunda legislação tributária importante que merece destaque nesse trabalho é o Tax Reform Act de 1986. Essa lei não implicou em grande mudança na arrecadação, mas alterou drasticamente a estrutura do imposto de renda americano. O Tax Reform Act de 1986 destinava-se a simplificar o sistema tributário americano. De um lado, facilitou a dedução de impostos, o que aumentou o número de americanos isentos de qualquer contribuição para 6 milhões de pessoas. Além disso, aumentou a tributação sobre ganhos de capital para indivíduos de alta renda e ampliou a base tributária das corporações. Tais propostas atraíram o apoio dos Democratas. Por outro lado, a reforma diminuiu o imposto de renda marginal máximo de 50% para 28% (com uma tarifa “bolha” de 33% para valores intermediários), reduziu também o teto do imposto de renda corporativo de 48% para 34%, além de ter aumentado a alíquota mínima individual de 11% para 15% (SLOAN, 2007, p. 48-49; WILENTZ, 2008, p. 205).

Gráfico 3 | Alíquota máxima e mínima para o Imposto de Renda de chefes de família



Fonte: www.taxfoundation.org. Elaboração própria.

Durante a assinatura do Tax Reform Act, o presidente voltou a falar em nome da liberdade econômica do indivíduo, que estaria sendo minada pela “mão opressiva do governo”. Lembrou que a luta pela independência do país surgiu com a a revolta contra as taxas inglesas sobre o chá:

Ao longo da história, a mão opressiva do governo tem atingido mais pesadamente a vida econômica dos indivíduos. E mais frequentemente do que não, são a inflação e os impostos que têm minado os meios de vida

e constringido suas liberdades. Não devemos esquecer que nossa nação começou com uma revolta contra a taxaçoão opressiva (REAGAN, 1986).

O Gráfico 3 ilustra o comportamento das alíquotas máxíma e mínima do impostos de renda para chefes de família ao longo da história americana. Desde a reforma no Imposto de Renda (IR) ainda no governo Hoover, o Revenue Act de 1932, as alíquotas máximas de IR foram superiores a 60%. Foram de mais de 90% entre o início da década de 1940 e o início da década de 1960. O Revenue Act de 1964, assinado no governo Johnson, reduziu a taxa máxíma para 70%. O TRA foi a única legislação tributária que diminuiu as taxas máximas e aumentou as mínimas simultaneamente.

Como decorrência da visão de Reagan acerca do funcionamento da economia americana e do diagnóstico dos principais problemas por que essa economia passava, o combate aos gastos públicos e, especialmente, aos déficits fiscais, deveria ser uma prioridade. Durante todo o governo, o presidente defendeu o corte de despesas. Em uma reunião com lobistas que defendiam a criação de uma emenda que obrigasse o orçamento a ser equilibrado, o presidente declarou que: “Nós sabemos que isto não é uma medida partidária. É uma cruzada do povo” (REAGAN, 1982). Em contraste com tal proposta, os anos 1980 foram de grande expansão das despesas federais e ainda maior expansão dos déficits federais, graças ao efeito adicional da redução da carga tributária.

No início de 1981, o diretor do Office of Management and Budget, David Stockman, lançou uma ofensiva em praticamente todos os segmentos do governo para conseguir as eliminaçoões de despesas planejadas por ele. A regra geral foi o fracasso. O presidente comprometeu-se a aumentar os gastos em defesa, a não atacar os gastos sociais. Se desconsiderarmos também o pagamento de juros, que depende da política do FED, restam apenas os gastos com recursos físicos e os classificados como outras funções. De fato foram as áreas que tiveram a participação nos dispêndios totais reduzida. Pode-se interpretar a não redução drástica do papel do Estado na economia como sendo, na verdade, o desejo de muitos dos governadores, ministros e congressistas. Porém, tal desejo finca raízes em necessidades mais profundas, dos cidadãos. Essa foi a grande lição aprendida e passada por Stockman (1986) em seu livro¹¹.

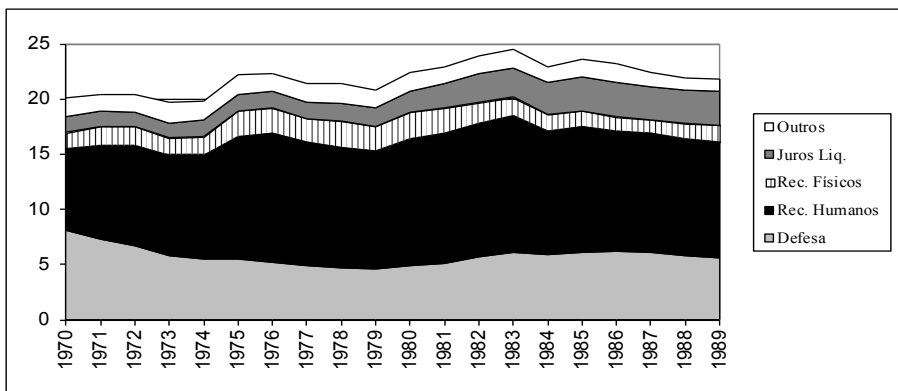
Apenas na prática da atividade política, o diretor do OMB compreendeu que diversos segmentos da sociedade não desejavam ver sua renda e, portanto, sua ca-

11 Veja também Greider (2001).

pacidade de adquirir bens e serviços essenciais, totalmente definida apenas pelas regras do mercado. Desse modo é possível entender os dispêndios em defesa, com a agricultura, com subsídios e protecionismo, assim como as transferências de renda, os programas de alimentação e de saúde. É com base no princípio da proteção social e econômica, tal como descrito por Polanyi (1944), que conseguimos entender o crescimento da parcela do Estado na economia dos países mais ricos e de nível intermediário de riqueza ao longo de todo o século XX

Nos EUA, de 1975 a 1978, os gastos federais se situaram próximo de 20% do PIB, o saldo negativo nas contas federais foi de 3,4% em 1975 e 4,2% em 1976. Reduziu-se para 2,7% em 1977 e 1978. O último ano com gastos governamentais compondo 20% do Produto Interno foi 1979, também o último ano com saldo negativo menor que 2% nas contas públicas. Em 1980 e 1981 o governo cresceu a 22% da Renda e os déficits ultrapassaram 2,5%. Em 1982 e 1983, o governo federal gastou 23% e 23,5% da Renda e o déficit foi de 4% e 6%. Entre 1984 e 1986, o governo foi responsável por entre 22% e 23% do PIB. Já as despesas fecharam no vermelho em torno de 5%. Nos três últimos anos de governo, os gastos retornaram à casa de 21% do PIB e os déficits à 3% (veja o gráfico a seguir). A composição dos gastos federais sofreu importantes alterações no período estudado. Os investimentos em recursos físicos declinaram de mais de 2% do PIB na segunda metade dos anos 1970 para 1,5% ou menos de 1984 a 1989. Os gastos em recursos humanos, que incluem Previdência e Serviço Social, cresceram muito nos anos 1970, passando de pouco mais de 7% da Renda no começo da década para cerca de 11% no fim do período. Na década seguinte, esse dispêndio manteve-se nessa faixa, oscilando entre 10,5% e 12,5% do PIB.

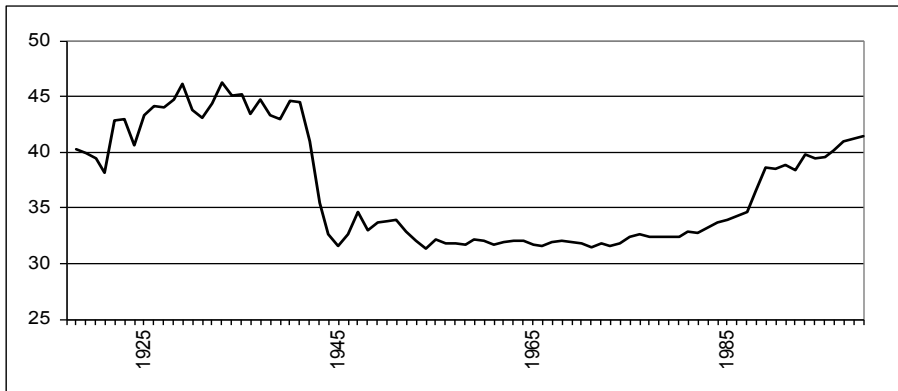
Gráfico 4 | Despesas federais como proporção do PIB



Fonte: Historical Tables. Budget of the U.S. government. Fiscal Year 2010. Elaboração própria.

As despesas em defesa ampliaram-se na década de 1980, depois de uma queda nos anos 1970. No ano de 1970 foi de 8,1% do Produto e de 7,3% no ano seguinte. Com a lenta retirada das tropas do Vietnã, os gastos militares foram decaindo. Foram de 5,5% em 1974 e 1975. De 1977 a 1980, flutuaram entre 4,6% e 4,9%. No governo de Ronald Reagan, as despesas militares¹² se situaram ao redor de 6% do Produto Interno. Outro gasto que cresceu no governo de Reagan foi o pagamento de juros, 1,5% do PIB entre 1974 e 1977, 1,9% em 1980, 2,6% em 1982 e 1983 e 3% entre 1985 e 1989. A principal razão desse aumento é a subida dos juros para o combate à inflação e o grande aumento do endividamento público federal com a escalada dos déficits¹³. A dívida pública federal disparou na década de 1980. No início do governo a dívida era de 32,5% do PIB. No fim do segundo mandato havia aumentado para mais de 53%.

Gráfico 5 | Participação dos 10% mais ricos na renda disponível americana



Fonte: Piketty & Saez, 2003. Elaboração própria.

Como consequência da recomposição dos gastos públicos favoravelmente a defesa e aos juros, da política de ataque aos sindicatos, da queda real do valor do salário mínimo e, especialmente devido a eliminação do caráter progressivo da

12 O país desejava retomar a superioridade militar e tecnológica, ao mesmo tempo em que pretendia pressionar a URSS. Na era Reagan se destacam o desenvolvimento de mísseis de cruzeiro, dos mísseis MX e do bombardeiro invisível B-2. Um importante plano, não desenvolvido, é a Iniciativa de Defesa Estratégica.

13 A política de juros altos do início do mandato favoreceu a valorização do câmbio, fazendo com que as importações crescessem mais que as exportações. Quando aumentaram as pressões políticas de sindicatos e de industriais para que fossem adotadas medidas protecionistas, o governo preferiu agir "diplomaticamente". Assim o Japão "voluntariamente" decidiu restringir suas exportações de automóveis. E, após o acordo secreto de Plaza, em 1985, os governos japonês e alemão permitiram a valorização do iene e do marco.

tributação americana decorrente do Tax Reform Act de 1986, cresceu bastante a disparidade entre os níveis médios e os mais elevados de renda. A distribuição da renda dos 10% mais ricos na economia americana, ao longo do século XX, apresenta a forma aproximada da letra U. Não por acaso, o gráfico que mostra o comportamento das alíquotas máxima e mínima possui a forma da letra U invertida. A diminuição do IR individual, na década de 1980, foi um dos mais importantes fatores para ampliar a renda disponível das classes de maior poder aquisitivo. Até a década de 1940, os 10% mais ricos possuíam entre 40% e 45% da renda total. Com as reformas implantadas pelo governo Roosevelt, a participação diminuiu para uma faixa estável, entre 31% e 34%, do início da década de 1940 até o início dos anos 1980. No governo Reagan, a parcela da renda apropriada pelo decil mais rico da sociedade passou de cerca de 33% no ano de 1981 para quase 39% no ano de 1989 e continuaria a subir nos anos seguintes.

Em novembro de 1981, o jornalista William Greider publicou um artigo a partir de depoimentos de Stockman, mas sem o seu consentimento na Atlantic Magazine com o título “A educação de David Stockman”. No artigo, o diretor do OMB afirma que as próprias teorias do lado da oferta seriam mais uma nova roupagem e retórica para uma velha máxima republicana de cortar impostos para os ricos: “A parte difícil do corte de impostos supply-side é diminuir a taxa máxima de 70 para 50% – o resto é um assunto secundário (...) Mas eu quero dizer, Kemp-Roth sempre foi um cavalo de Troia para abaixar a taxa máxima” (citado por GREIDER, 1981, p. 20).

Conclusão

O neoliberalismo foi mais um projeto político de mudança na estrutura social de acumulação do que o estabelecimento do Estado mínimo. O livre mercado e o Estado mínimo não passam de utopia. Os trabalhadores, os cidadãos e os próprios capitalistas não querem perder a proteção garantida pelo Estado contra o funcionamento automático dos mercados. Por isso, o neoliberalismo real utilizou a ideia do Estado mínimo para modificar os gastos públicos em benefício das grandes empresas, mas não conseguiu destruir totalmente o Estado de Bem-Estar Social. Uma revolução econômica ou, melhor dizendo, contrarrevolução econômica, operou-se na esfera distributiva. O imposto de renda progressivo foi eliminado, ampliaram-se os gastos públicos de defesa e de rolagem da dívida pública.

Cerca de metade dos gastos federais estadunidenses são em saúde, educação, previdência e transferência de renda e uma porção um pouco menor vai para a defesa, para o pagamento de juros, para infraestrutura, ciência e tecnologia e programas agrícolas. O fato de esses dois montantes – uma parte que vai mais para os cidadãos e uma parte que vai mais para as empresas – serem próximos em termos quantitativos, não invalida nosso argumento da relação assimétrica dos capitalistas com o Estado. Pelo contrário, é nosso próprio argumento. As condições mais básicas da vida na sociedade americana como saúde, educação e uma renda mínima são tão importantes quanto o funcionamento normal da economia capitalista, também responsável pelo bem-estar da população. O projeto hegemônico neoliberal só foi possível porque garantia a continuidade da maior parte dos benefícios sociais e continuou aplicando políticas econômicas de cunho keynesiano para sustentar a demanda. A utopia do Estado mínimo permanece forte ainda nos dias de hoje, mas sua prática tem se mostrado inexecutável historicamente.

Referências bibliográficas

- BURRIS, V. **Elite policy-planning networks in the United States**. *Research in Politics and Society*, v. 4, 1992.
- CANTO, J. **Campaign financing**. CRS Issue Brief for Congress, Washington: The Library of Congress, 2003.
- CHANG, H. J. **Chutando a escada**: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica. São Paulo: UNESP, 2004.
- DUMÉNIL, G; LÉVY, D. **Capital resurgent**. The roots of the neoliberal revolution. Londres: Harvard University Press, 2004.
- FIORI, J. L. **O poder global dos Estados Unidos**: formação, expansão e limites. Em: FIORI, J. L. (Org.) *O poder Americano*. Petrópolis: Vozes, 2004.
- GREIDER, W. **The education of David Stockman**. *The Atlantic Journal*, dezembro de 1981. Disponível em: www.theatlantic.com. Acessado em 16 de agosto de 2010.
- HARVEY, D. **O Neoliberalismo**: história e implicações. São Paulo: Loyola, 2008.
- HIMMELSTEIN, J. **To the right**: *the transformation of American conservatism*. Berkeley: University of California Press, 1990.
- HOBSON, J. **A evolução do capitalismo moderno**. São Paulo: Abril Cultural, 1985.

- HOSSEIN-ZADEH, I. **The political economy of US militarism**. Nova Iorque: Palgrave, 2006.
- MEDEIROS, C. A. **O desenvolvimento tecnológico americano no pós-guerra como um empreendimento militar**. Em: FIORI, J. L. (Org) O poder americano. Petrópolis: Vozes 2004.
- MILYO, J; PRIMO, D; GROSECLOSE, T. **Corporate PAC campaign contributions in perspective**. Business and Politics, v. 2, n. 1, 2000.
- PIKETTY, T; SAEZ, E. **Income inequality in the United States, 1913-1998**, Quarterly Journal of Economics, n 118, 2003.
- POLANYI, K. **The great transformation**. Nova Iorque: Farrar & Rinehart, 1944.
- REAGAN, R. **Inaugural address**. The Public Papers of President Ronald W. Reagan. Ronald Reagan Presidential Library, 20 de janeiro de 1981a.
- REAGAN, R. **Address to the nation on the program for economic recovery**. The Public Papers of President Ronald W. Reagan. Ronald Reagan Presidential Library, 24 de setembro de 1981b.
- REAGAN, R. **Remarks to the American lobby for the balanced budget amendment**. The Public Papers of President Ronald W. Reagan. Ronald Reagan Presidential Library, 8 de setembro de 1982.
- REAGAN, R. **Remarks on signing the tax reform act of 1986**. The Public Papers of President Ronald W. Reagan. Ronald Reagan Presidential Library, 22 de outubro de 1986.
- SABATO, L. **PACs and parties**. Em: LOTUS, M; JOHANNES, J. Money, elections, and democracy: reforming congressional campaign finance. Boulder: Westview Press, 1990.
- SERRANO, F. **Relações de poder e a política macroeconômica americana, de Bretton Woods ao padrão dólar flexível**. Em: FIORI, J. L. (Org.) O poder americano. Petrópolis: Vozes, 2004.
- SLOAN, J. W. **The economic costs of Reagan mythology**. Em: LONGLEY, K; MAYER, J. D; SCHALLER, M; SLOAN, J. W. Deconstructing Reagan: conservative mythology and America's fortieth president. Nova Iorque: M. E Sharpe, 2007.
- STOCKMAN, D. **The triumph of politics**. Nova Iorque: Harper & Row, 1986.
- TAVARES, M. C; BELLUZZO, L. G. **A mundialização do capital e a expansão do poder americano**. Em: FIORI, J. L. (Org.) O poder americano. Petrópolis: Vozes, 2004.
- TAX FOUNDATION. **Federal individual income tax rates history, income years 1913-2009**. Disponível em www.taxfoundation.org.
- TEIXEIRA, A. **Estados Unidos: a "curta macha" para a hegemonia**. Em: FIORI, J. L. (Org.) Estados e moedas no desenvolvimento das nações. Petrópolis: Vozes, 1999.
- TEMPALSKY, J. **Revenue effects of major tax bills**. U.S. Department of the Treasury. OTA Working Paper n 81, 2006. Disponível em www.ustreas.gov. Acessado em 12 de março de 2010.

WAND, J. **The allocation of campaign contributions by interest groups and the rise of elite polarization.** Manuscript, Stanford University, 2007.

WETHERLY, P. **Marxism and the State:** an analytical approach. Nova Iorque: Palgrave Macmillan, 2005.

WILENTZ, S. **The age of Reagan:** a history, 1974-2008. Nova York: Harper Collins, 2008.