

Imperialismo e neoliberalismo nas Américas: o caso do Council of the Americas

Rejane Carolina Hoeveler*

Resumo: Nos anos 1960, em meio à implantação do programa Aliança para o Progresso, lançado pelo presidente Robert Kennedy, empresários norte-americanos aprofundaram substancialmente seus laços na América Latina, conformando um tipo de atuação política e de organização inter-burguesa que se estenderia até o presente. Um dos frutos dessa rede empresarial/diplomática foi o *Council of The Americas*, impulsionado em 1962 por David Rockefeller e hoje tornada Americas Society/Council of the Americas (AS-COA). Essa entidade desenvolve uma espécie de diplomacia privada que presta serviços a interesses econômico-corporativos, mas que desenvolve uma ação coletiva de classe, recolhendo informações, consolidando alianças, e formulando políticas públicas hoje alinhadas com o neoliberalismo. Entre as atividades correntes da entidade, são realizadas reuniões com embaixadores, diplomatas e altas autoridades ministeriais de quase todos os países latino-americanos. A comunicação tem como objetivo apresentar nossa pesquisa em curso acerca desse aparelho privado de hegemonia, um dos mais longevos em termos de duração histórica e em abrangência empresarial das Américas.

Palavras-chave: imperialismo; neoliberalismo; empresariado

Imperialism and neoliberalism in the Americas: the case of Council of the Americas

Abstract: In the 1960s, in the midst of the implementation of the Alliance for Progress program, launched by President Robert Kennedy, US businessmen substantially deepened their ties in Latin America, forming a kind of political and inter-bourgeois organization that would extend to the present. One of the developments of this business / diplomatic network was the Council of The Americas, promoted in 1962 by David Rockefeller and now called Americas Society / Council of the Americas (AS-COA). This entity develops a kind of private diplomacy that provides services to economic-corporate interests, but which develops collective class action, collects information, consolidates alliances, and formulates public policies now aligned with neoliberalism. Among the current activities of the entity, meetings are held with ambassadors, diplomats and high ministerial authorities of almost all Latin American countries. The purpose of the communication is to present our ongoing research on this private apparatus of hegemony, one of the longest in terms of historical duration and business scope in the Americas.

Keywords: imperialism; neoliberalism; business community

* Doutoranda em História na Universidade Federal Fluminense (UFF), Brasil. Bolsista do CNPq. Contato: rejanecarol@gmail.com.

Imperialismo, neoliberalismo e organizações empresariais nas Américas: o caso do Council of the Americas

Rejane Carolina Hoeveler*

Neto do magnata do petróleo John D. Rockefeller, que ainda é considerado o americano mais rico de todos os tempos, David Rockefeller teve uma relação empresarial e política íntima com a América Latina. Sua morte aos 101 anos em sua mansão em Pocantico Hills, NY, foi noticiada no dia 20 de março de 2017 por toda a imprensa internacional, que em sua maior parte o descreveu como um “filântropo” ou como apenas um “banqueiro”.

No Brasil, a notícia passou praticamente em branco, e nenhum grande órgão da imprensa destacou a influência de David na história recente brasileira. Muito menos foi mencionada na imprensa brasileira a relação entre a atuação política de David e o mais recente evento internacional ao qual compareceram o atual presidente brasileiro Michel Temer e sua equipe econômica: uma grande conferência organizada por uma das entidades criadas por David Rockefeller, ainda nos anos 1960 e atuante até hoje. Na última terça-feira, 21 de março, Temer e Meirelles participaram da *Latin America Cities Conference* da AS-COA (*Americas Society/Council of the Americas*) em Brasília, para apresentar o programa de reformas que está sendo implementado no Brasil a investidores americanos. Ele afirmou, na ocasião, que “o Brasil não se desviará de seu rumo”.¹

Em setembro do ano passado, a participação de um recém empossado Temer num almoço executivo promovido pela AS-COA e pela AMCHAM (*American Chamber of Commerce*), em Nova York, repercutiu na imprensa brasileira e chamou a atenção do mundo. No encontro, Temer e seu ministro da Fazenda, Henrique Meirelles, acompanhados de mais 7 ministros, foram tranquilizar o público, formado por grandes empresários e investidores americanos, sobre as medidas que estão sendo tomadas para tornar o Brasil mais atrativo para eles. No mês anterior, como veremos na última seção desta comunicação, a AS-COA havia promovido uma série de eventos na Argentina, cujo tom foi de celebração das conquistas políticas de Mauricio Macri, tido pela entidade como um grande modelo para a América Latina.

David Rockefeller e a América Latina

*

Doutoranda em História na Universidade Federal Fluminense (UFF), Brasil. Bolsista do CNPq. Contato: rejanecarol@gmail.com.

¹ AS-COA. "Temer diz que o Brasil não deve se desviar de seu rumo". 21 de março de 2017. Disponível em: <http://www.as-coa.org/articles/resumo-councilbr-temer-diz-que-o-brasil-n%C3%A3o-desviar%C3%A1-de-seu-rumo>.

A primeira vez que David Rockefeller veio ao Brasil, com seus 33 anos, foi em 1948, com seu irmão Nelson (TOTA, 2014)². Como descreve em suas *Memórias*, ao longo de suas diversas visitas, David fez variadas amizades no Brasil. Uma delas foi com o banqueiro Walther Moreira Salles, com quem comprou uma fazenda no Mato Grosso, onde passavam longas temporadas juntos caçando onças (ROCKFELLER, 2003).³ Mas, muito além de um bilionário em férias caçando onças, David Rockefeller se tornou não apenas o principal representante dos interesses empresariais americanos no continente, mas também um organizador da ação de classe de um significativo espectro de empresários latino-americanos, num contexto em que o anti-comunismo se agudizou após a vitória da Revolução Cubana (1959).

Através de seu irmão Nelson, ele já tinha embarcado em uma série de projetos no continente, e, além disso, tinha proximidade com diversos empresários americanos com negócios na América Latina. David era diretor da Punta Alegre Sugar Corporation, a segunda maior companhia dos EUA firmada na produção deste que era o principal produto de exportação de Cuba, e é de se imaginar o impacto, em seu círculo próximo, da revolução de 1959 (COLLIER & HOROWITZ, 1976: 412). Mas a relação mais forte de David com a América Latina, entretanto, começa num dos departamentos do Chase Manhattan Bank: o escritório voltado para operações no continente.

Em 1961, David veio ao Brasil tentar abrir uma filial do Chase. Conforme ele próprio confirmou para uma reportagem da *Isto É*, em 2003, o Chase pagou US\$ 3 milhões por 51% do capital do banco Lar, de Antonio Larragoitia, dono da seguradora Sul América. O investimento foi ampliado vinte anos depois, em 1980, como resultado de uma conversa informal num coquetel na casa de David em Nova York com Carlos Langoni, então presidente do Banco Central do Brasil – ocasião na qual David teria recebido “ok” do BC para comprar as ações restantes do banco Lar, que virou a filial do Chase. A operação do Chase no Brasil foi simultânea e semelhante a outras realizadas na América Latina, como uma *joint venture* com o Banco Mercantil y Agrícola de Caracas, Venezuela. Em pouco tempo, o Chase Manhattan tornaria-se um dos maiores credores individuais da dívida externa brasileira e latino-americana, dívida essa que multiplicou-se várias vezes no período das ditaduras militares.

Formalizada num encontro em Punta del Este em agosto de 1961, a Aliança para o Progresso visava lançar um pacote de programas sociais com vistas a prevenir que movimentos como o cubano ocorressem em países maiores como o Brasil. Como mostra a recente pesquisa de Martina Sphor, David Rockefeller teve um papel fundamental em pressionar para que o caráter da Aliança

² Nelson foi o coordenador de Relações Interamericanas do presidente Franklin Roosevelt durante a II Guerra e, em 1944, tornou-se subsecretário de Estado para a América Latina.

³ Outro de seus amigos seria o então presidente do conselho de administração do grupo Brascan, Roberto Paulo Cezar de Andrade; e o industrial Israel Kablin, que chegou a arranjar por aqui a vida de uma filha de Rockefeller, que criou uma ONG de combate à pobreza no Rio de Janeiro.

estivesse mais intimamente ligado à expansão dos investimentos privados no continente. Ele pessoalmente entrou no Commerce Committee for the Alliance (COMAP), e posteriormente ficou incumbido de fundar o Business Group for Latin America (BGLA) – grupo que em pouco tempo reuniu algumas dúzias de chefes de corporações com operações na América Latina (SPOHR, 2016).

O BGLA veio a ocupar o espaço deixado pelo fim do Comitê COMAP, o que não era nada irrelevante, já que, enquanto o COMAP era um braço oficial do Departamento de Comércio, o BGLA era uma organização de caráter privado, oficialmente desligada do Estado americano. Nasce “oficialmente” uma diplomacia privada empresarial, que se sobrepõe às relações estatais bilaterais entre os países. A influência de David na relação dos Estados Unidos com o continente passa a ser igual ou superior à dos mais altos postos diplomáticos, embora ele nunca tenha ocupado nenhum cargo público.

Uma questão central para David era que a instabilidade política dos países influenciava diretamente a entrada de capitais estrangeiros. Como mostra a pesquisa de Spohr, Rockefeller entendia que o maior problema para entrada de capitais norte-americanos nos países da América Latina seria, como ele mesmo disse em um seminário no Brasil em 1962, “a barreira existente nas mentes e emoções de quem precisa de investimento forçando mais. Porque eles erroneamente tendem a compará-lo com o colonialismo” (apud SPOHR, 2016: 147).⁴

Como podemos ver em um artigo de David na revista *Foreign Affairs* em 1966, Rockefeller considerava que era a propaganda comunista o que fermentava, na América Latina, esse “preconceito” com os investidores americanos. Isso tornava maior a responsabilidade política e ideológica das empresas americanas – que se tornou seu grande objetivo político (ROCKFELLER, 1966: 404).

Conselhos para as Américas

Em 1965, um ano após o golpe empresarial-militar que instalou uma ditadura no Brasil, o BGLA se fundiu com outras duas iniciativas herdadas do trabalho de seu irmão Nelson, o U.S. Inter-American Council, fundado em 1941, e o mais recente Latin America Information Committee, de 1961. A nova organização foi batizada de Council for Latin America (CLA), cuja sede, arranjada por David, foi instalada no prédio do tradicional Council on Foreign Relations (CFR), o mais antigo centro de formulação de política externa dos Estados Unidos. Naquele mesmo ano, David liderou a fundação de um programa equivalente ao Peace Corps para o empresariado, para moldar a atuação de empresários. A idéia era enviar executivos aposentados, com larga experiência corporativa, para “treinar” seus colegas latino-americanos.

⁴ Participaram do seminário, realizado na Universidade da Bahia, intitulado “Conferência sobre as Tensões do Desenvolvimento do Hemisfério Ocidental” figuras como Roberto Campos e Lincoln Gordon.

Segundo a pesquisa original de René Dreifuss, já em 1965, o CLA enviava semanalmente cinco ou seis artigos originais a cerca de 100 veículos de comunicação, entre jornais, revistas e emissoras de rádio da América Latina (DREIFUSS, 1987). O material, que incluía novelas, quadrinhos e vinhetas voltadas para os empresários, era basicamente voltado para a promoção dos investimentos estrangeiros e da empresa privada, e do anti-comunismo. Como mostram documentos disponibilizados pela Brown University, existia uma parceria forte sua com o IPES (Instituto de Pesquisas e Estudos Sociais) brasileiro, entidade que participou do golpe de 1964 e elaborou programas para o recém-instalado regime. O banqueiro brasileiro Jorge Oscar de Mello Flores trazia o dinheiro do Chase para o IPES.

Em 1970, no auge da ditadura brasileira, o *Council of the Americas* (COA), refletia, nas palavras de um representante, “uma nova e mais efetiva relação entre grupos do setor privado do hemisfério, esforçando-se pela cooperação e o entendimento”, que alcançava naquele ano uma “maior capacidade para efetivar mudanças”.⁵ Mas a atuação da entidade foi abalada a partir de 1973, com a onda de críticas dentro dos Estados Unidos acerca da participação nos golpes militares latino-americanos, em especial após as revelações sobre a participação dos EUA no golpe de Pinochet no Chile. Longe de encerrar suas atividades, entretanto, a entidade sobreviveu através de parcerias com outras entidades, como as Amchams, filiais latino-americanas da American Chamber of Commerce (Câmara Americana de Comércio).

Segundo uma matéria anônima publicada no jornal *Counterspy* (periódico fundado em 1975 pelo ex-agente da CIA Philip Agee), a partir de 1973 os escritórios do Council foram fechados, e quem assumiu a função foi a *American Chambers of Commerce in Latin America* (AACCLA). Segundo Philip Agee, o vice-presidente da AACCLA, Alexander Perry, era um agente encoberto da CIA no Uruguai em 1966. Perry se mudou para Buenos Aires em 1973 como executivo da Argentine Portland Cement Co., filiada à Lone Star Cement Co. Em Montevideo, ele era executivo da Uruguayan Portland Cement Co, também subsidiária da Lone Star.⁶ Assim, é possível levantar a hipótese de uma forte ligação entre a CIA e a ação do *Council*, via AACCLA, nesse período.

O CLA reunia cerca de 200 grandes corporações, responsáveis por 80 a 90% dos investimentos dos Estados Unidos no hemisfério no início dos anos 1960. Segundo Dreifuss, ele era “o centro do pensamento estratégico, da coordenação e da ação doutrinária e política para a América Latina das grandes empresas e grupos transnacionais”; e, como tal, recebeu um status especial nos governos Lyndon Johnson (1963-1969) e Richard Nixon (1969-1974).⁷ Nas palavras de David Rockefeller, seu principal impulsionador, “O *Council* é reconhecido pelas agências do governo

⁵ □ “Council of the America's Annual Report”, 1981 (DREIFUSS, 1987, p.148).

⁶ “CIA’s Chamber of Commerce in Argentina”. *Counterspy*, Summer 1980, vol.4, n.3, p.32-35.

⁷ “Report to the members”, *Annual Report* 1967-68, p.1. citado em DREIFUSS, 1987:149.

americano e por órgãos internacionais, tais como a OEA, o Ciap e o BID, como principal porta-voz dos negócios norte-americanos nos assuntos latino-americanos”. De fato, podemos encontrar em diversos documentos depositados no Arquivo Nacional, do Brasil, e da Brown University, bem como do National Archives americano, um estreito vínculo entre o Departamento de Estado e do Departamento de Comércio americanos com o Council.

Diplomacia privada

A cada ano, os diretores do *Council* elaboravam relatórios sobre as atividades da entidade, tal como os executivos de grandes companhias informavam seus acionistas sobre a situação dos negócios. Os diversos subcomitês do *Council* reuniam-se regularmente com o Departamento de Estado dos Estados Unidos e com a AID (Agência Interamericana de Desenvolvimento), além, é claro, de viajar constantemente para a América Latina.

Embora reclamasse um maior envolvimento das empresas associadas nesses subcomitês, o presidente do *Council* em 1971, José de Cubas, comemorava que o *Council* “cumpriu a promessa feita aos membros e ao hemisfério de testar um novo programa de ação”.⁸ O programa de ação a que se referia Cubas era o *Business Involvement for Development* (Engajamento empresarial para o Desenvolvimento), lançado naquele mesmo ano, e responsável por coordenar equipes de consultoria do CLA para diversos países latino-americanos. No Brasil, vivia então seu mais grave período de repressão política, sob o governo Emílio Garrastazu Médici (1969-1964),

“as boas relações entre o *Council* e o governo levaram, entre outras coisas, ao estabelecimento de *single windows* (janelas preferenciais para articulação de interesses) no Ministério do Planejamento e no Ministério da Indústria e do Comércio, onde investidores estrangeiros podem obter rápidas respostas aos seus planos”.⁹

Em 1970, a entidade foi rebatizada como *Council of the Americas* (COA), refletindo, em suas palavras, “uma nova e mais efetiva relação entre grupos do setor privado do hemisfério, esforçando-se pela cooperação e o entendimento”, que alcançava naquele ano uma “maior capacidade para efetivar mudanças”.¹⁰ Essa pequena alteração no nome da entidade pode ter refletido uma mudança no discurso estadunidense: não se tratava de um Conselho (externo) *para* as Américas, mas um Conselho *das* Américas, numa perspectiva “integracionista”. De fato, o discurso em prol da “integração das Américas” é central na auto-descrição da entidade, conforme veremos mais adiante.

Segundo Muller e Barnet, o *Council of the Americas* estava bastante engajado em melhorar a

⁸ “The president's Annual Report to the membership”, *Council of the Americas Report* – 1970, citado em DREIFUSS, 1987:151.

⁹ *Annual Report*, 1971, citado em Dreifuss, p.152.

¹⁰ “*Council of the America's Annual Report*”, 1981 (DREIFUSS, 1987:148).

imagem das empresas transnacionais. Não por acaso, dedicou sua reunião anual de 1972 ao tema da “anti-empresa” e à maneira como elas poderiam “explicar-se melhor”. O mesmo tema teria dominado a “Conferência da Casa Branca sobre o mundo em 1990”, também em 1972, quando David Rockefeller teria chocado os presentes observando que, de acordo com um levantamento, três em cada cinco estudantes americanos acreditavam que “as grandes empresas tomaram do Congresso e do governo as rédeas do poder”.¹¹

Dessa forma, o *Council of the Americas* estava profundamente envolvido na *diplomacia empresarial*, regularmente patrocinando a visita de “delegações de alto nível” à Argentina, Venezuela, México e, especialmente, Peru e Colômbia, dois membros do Mercado Comum Andino. Na Argentina, a finalidade da visita dos executivos era, nas palavras da entidade, “ajudar todo o setor privado do país a tornar a projetada lei para regulamentar os investimentos estrangeiros um instrumento efetivo para o desenvolvimento”. Na Colômbia, os representantes do *Council* tentaram fazer com que o governo suspendesse as cláusulas mais rígidas do Código Andino, tornando claro, como diz John Gallagher, que “tomaremos medidas retaliatórias, cortando todos os novos investimentos”.¹²

Henry R. Geylin, vice-presidente do conselho, escrevendo sobre o “papel diplomático da empresa multinacional”, descrevia a “diplomacia empresarial” como “um fenômeno novo e muito interessante, no qual teremos que investir esforços crescentes” (MULLER & BARNET, p.92). Em fins de 1972, David Rockefeller falou ao conselho sobre seus próprios esforços diplomáticos, ou seja, de uma grande viagem de condecoração, televisada para todo o país, no gabinete do presidente da Colômbia, na presença de três ex-presidentes. “A democracia dos consumidores é mais importante do que a democracia política”, sugeria o *Council* como lema para seus membros, o que diz muito sobre sua posição em relação às ditaduras militares latino-americanas.¹³

Segundo uma obra recente de Lars Schoultz, nos anos 1970, na área de relações Estados Unidos-América Latina, a opinião dos executivos afiliados ao COA era a única visão não-governamental que os *policy makers* estadunidenses escutavam. Os diretores do COA informavam detalhadamente a situação dos mais diversos países latino-americanos antes das viagens dos representantes oficiais (SHOULTZ, 2014). Uma das tarefas do *Council* era ajudar a preparar, junto com o Departamento de Estado, a intervenção em fóruns como a Organização dos Estados Americanos (OEA).

¹¹ O levantamento que seria corroborado por uma pesquisa da Universidade de Michigan que revelara que 59% dos americanos pensavam que o governo era dirigido por “alguns grandes interesses, que apenas cuidam de si mesmos”, e com a pesquisa da *Opinion Research Corporation* segundo a qual 53% dos entrevistados nos EUA julgavam que as empresas estão fazendo pouquíssimo esforço para reduzir a poluição. A fala de David Rockefeller, de 1º de maio de 1972, se intitulava “O futuro da Corporação Multinacional” (MULLER & BARNET, p. 25).

¹² *Council of the Americas, Report*, setembro de 1971, p.4-5, *apud* MULLER & BARNET: 92.

¹³ A fala de Rockefeller para o *Council of the Americas* foi em 5 de dezembro de 1972. MULLER & BARNET: 96.

Entre 1977 e 1978, o COA era uma das principais entidades a fazer lobby contrário às sanções impostas pelo Departamento de Estado acerca das violações de direitos humanos na América Latina; ao contrário, na maior parte das vezes o *Council* trabalhou para legitimar as ditaduras, já que se entendia que apesar das violações aos direitos humanos, elas trouxeram estabilidade econômica e um bom ambiente para os negócios. Nas palavras de Shoultz, “não havia nenhum outro grupo de lobby em Washington que se comunicava tão frequentemente com tantos oficiais do governo quanto o Council of the Americas” (SHOULTZ, 2014:70).

Em 1981, o COA funde-se com outra iniciativa americana, a *Americas Society* (AS), resultante da fusão entre a *Pan-American Society* e o *Center for Inter-American Relations* (CIAR), entidade que ocupava um elegante prédio no centro de Manhattan e voltava-se, além de sua atividade política, para a área cultural, patrocinando eventos como shows, recitais, filmes e palestras na América Latina e nos Estados Unidos.

Quando o Brasil já vivia o período da “abertura” política, e os empresários ligados ao *Council* estavam preocupados com os rumos do país depois do fim da ditadura, em especial por conta da onda de mobilização operária e popular que explode já em 1978, com grandes greves contrárias ao regime e à crise econômica enfrentada pelo endividado país. Em 1982, um grande seminário foi promovido pelo *Council* para desenvolver “análises de risco” sobre os cenários políticos e econômicos brasileiros (WERRET, 1983); e em 1988, a *Americas Society* patrocinava a publicação de um livro com artigos de João Sayad; Edmar Bacha; Persio Arida; André Lara-Resende, Simon Schwartzman, Laerte Setubal Filho, Fernando Henrique Cardoso, José Sarney, Luiz Carlos Bresser Pereira, e Olavo Egydio Setubal, entre outros nomes (CHACEL *et all*, 1988).

Nos anos 1990 e 2000, um papel importante que a AS-COA cumpriu foi fomentar uma atuação empresarial conjunta nas negociações da ALCA (Área de Livre Comércio das Americas), auxiliando a formatação da política norte-americana nesse quesito.

O conceito de aparelho privado de hegemonia

Entendemos a AS-COA como um aparelho privado de hegemonia, conforme a teoria de Antonio Gramsci. Gramsci utiliza o termo *apparato* – cuja tradução corrente em língua portuguesa é “aparelho” – já desde seus escritos pré-carcerários, para se referir a diversas coisas, como “aparelho econômico”, “aparelho político”, “aparelho sindical”, “aparelho nacional de produção”, ou “aparelho militar-burocrático”. (DHCM: 2009, 301)

Consultando o verbete “apparato egemonico”, escrito por Guido Liguori no *Dizionario Gramsci*, vemos que desde as primeiras notas dos *Quaderni del Carcere* em que usa o termo “hegemonia”, Gramsci faz referência ao termo “aparelho hegemônico” (LIGUORI & VOZA, 2009:

44-5). Segundo Liguori, trata-se de uma expressão não muito frequentemente usada nos cadernos, mas presente em vários deles, como nos cadernos 1,6,7, 10 e 13, escritos em datas diversas, incluindo dois de segunda escrita (Q 10, parte II, § 12 e Q 13, § 37). No caso do caderno 10, o termo não aparecia no respectivo texto A (Q 4, § 38). Como se sabe, as notas presentes nos cadernos carcerários de Gramsci são classificadas em A, B e C de acordo com o critério de se foi reescrito ou não.¹⁴

Buci-Glucksmann defende que o conjunto dos aparelhos privados, através dos quais uma classe ou um bloco de classes luta pela hegemonia e pela direção político-moral, não pode ser entendido de forma descolada ou oposta à sociedade política (os aparelhos militares e burocráticos de dominação e de coerção). E mostra que, embora o conceito de aparelho de hegemonia apareça, em algumas passagens, igualado a “estrutura ideológica da classe”, Gramsci não reduzia seu papel a uma mera difusão de ideologia descolada da “base”, da mesma forma como seu conceito de hegemonia ultrapassava o de ideologia (fosse como “falsa consciência” ou conjunto de idéias).

A autora afirma que a constituição do aparelho hegemônico, em Gramsci, não se reduz ao momento cultural, e nem à função dos intelectuais, e liga o surgimento do conceito de aparelho hegemônico com a análise que Gramsci fez do *Risorgimento* italiano. Em suas palavras, “é a partir de uma abordagem historicamente diferenciada dos aparelhos de hegemonia que Gramsci procede” (Idem,77): no caso, da análise da revolução passiva (revolução sem jacobinismo). Aqui, a burguesia não consegue instaurar uma hegemonia nova, que permite aos subalternos certa liberdade de organização, pois não consegue atingir um consenso ativo, mas apenas passivo. As condições para uma classe se tornar hegemônica são econômicas, políticas e culturais, em conjunto (Idem: 86-8).

Também para Gianni Francioni, autor de uma das mais detalhadas pesquisas que se preocuparam em entender e evidenciar a evolução interna na obra de Gramsci, já nos anos 1980, o conceito de aparelho hegemônico é essencial para compreender completamente a hegemonia e precisar seu significado. Tanto como não existe, nos Cadernos, hegemonia sem crise de hegemonia, também não existe hegemonia sem aparelho de hegemonia (FRANCIONI, 1984:176).

Para Francioni, “um aparelho hegemônico pode ser definido como qualquer instituição, espaço ou agente que organize, medie e confirme a hegemonia de uma classe sobre outras”.(Idem: 175). Francioni entende que a importância crescente dos aparelhos hegemônicos pode se expressar em uma crescente subalternidade de “muitos” em relação a “poucos”. De acordo com Francioni, entretanto, é provável que o conceito de “estrutura material da ideologia”, correlato ao de aparelho hegemônico, representava para Gramsci apenas uma formulação muito inicial e provisória, portanto insatisfatória. (Idem: 179)

¹⁴ As notas A são de primeira escrita, retomados em textos C; e as notas B são de escrita única.

Francioni procura mostrar que, se é verdade que em toda a primeira fase dos trabalhos do cárcere, a atenção de Gramsci é voltada para a problemática da construção e da expansão da classe burguesa, a problemática da hegemonia não se restringe à análise da burguesia, mas da constituição da classe em geral. (Idem, 177). Com o conceito de aparelho hegemônico, no entanto, é diferente: somente na segunda escritura ele será plenamente integrado ao conceito de hegemonia. Hegemonia e aparelho hegemônico aparecerão agora incluídos, como elementos essenciais, na problemática do Estado. (Idem: 178). Consideramos o alerta de Guido Liguori, segundo o qual “tais aparelhos hegemônicos, aparentemente 'privados', na realidade fazem plenamente parte do Estado e, portanto, nos permitem falar de 'Estado ampliado’” (LIGUORI, 2007:21).

O atual AS-COA: abrangência empresarial, diretoria e programas

A linguagem ascética e vaga que a AS-COA para se apresentar nos permite apenas entrever seu *hall* de ações, que se concentram, desde sua fundação até o presente, em três funções básicas: 1. defender os interesses dos investidores privados norte-americanos na América Latina, fazendo marketing de seus benefícios; 2. promover iniciativas educacionais voltadas para a capacitação de uma força de trabalho altamente capacitada, mas barata e dócil; e 3. prestar consultoria para os seus membros sobre o ambiente para os negócios nos diversos países latino-americanos, informando-os sobre seu cenário social, político e militar.

Conforme explica Dreifuss, os serviços prestados pelo *Council* não se limitam à obtenção de produtos específicos, como relatórios ou *lobbying* pela aprovação de determinadas legislações ou “favores”, mas de um conjunto de modalidades de pressão, cooptação, propaganda e produção de informação que ultrapassa os interesses imediatos das companhias a ele associadas, o que reforça o seu entendimento como um aparelho privado de hegemonia.

O próprio conselho se define como “a primeira organização empresarial internacional cujos membros compartilham um comprometimento comum com o desenvolvimento econômico e social, mercados abertos, império da lei, e democracia no hemisfério ocidental”. Ainda segundo sua própria auto-descrição, “a participação no conselho consiste de companhias internacionais líderes representando um amplo espectro de setores incluindo bancos e finanças, serviços de consulta, bens de consumo, energia e mineração, manufatura, mídia, tecnologia, e transporte”.¹⁵

A AS-COA é isenta de impostos, de acordo com a norma 501 c 6 do Código de imposto de renda de 1986, e como tal exerce atividades de *lobbying* no interesse de seus membros. Conforme

¹⁵ “Council of the Americas (COA) is the premier international business organization whose members share a common commitment to economic and social development, open markets, the rule of law, and democracy throughout the Western Hemisphere. The Council’s membership consists of leading international companies representing a broad spectrum of sectors including banking and finance, consulting services, consumer products, energy and mining, manufacturing, media, technology, and transportation.”

podemos verificar na declaração do imposto de renda nos Estados Unidos, através do Form 990, a Americas Society movimentou entre 2012 e 2014 montantes em torno de 43 milhões de dólares; sendo ela própria uma investidora em mercados de capitais, principalmente *private equity*. A fonte dos recursos é bastante multifacetada, destacando-se as contribuições individuais, contribuições de agências estatais, além da arrecadação com eventos e assinatura de periódicos.

O atual AS-COA desenvolve um amplo conjunto de programas em todos os países da América Latina, constituindo uma das mais importantes entidades das elites orgânicas em atuação no continente. Edita e publica uma revista trimestral intitulada *Americas Quarterly*.

Entre as iniciativas recentes, encontramos:

Americas Quarterly (2007): revista quadrimestral, com 38 números desde 2007, que aborda temas de interesse empresarial; temas voltados para políticas públicas;

Latin American Cities Conference: encontros periódicos realizados em diferentes cidades da América Latina, reunindo empresários, representantes governamentais. Realizado, nessa ordem, em Bogotá, Buenos Aires, Mexico City, San José, Santiago, São Paulo e Brasília.

Latin American Business Conference: encontros periódicos entre empresários das Américas.

Miami Programs (encontros informais, off-the-record, com empresários, diplomatas, burocratas, personalidades.

Women's Hemispheric Network: rede de mulheres posicionadas em altos cargos corporativos.

Music of the Americas: promove e divulga artistas musicais da América Latina, em especial música clássica e corais.

Young Professionals of the Americas: programa de treinamento e interação voltado para os jovens empregados em corporações.

Visual Arts Program: programa de artes visuais, promove e divulga artistas plásticos da América Latina.

Cuba Working Group: grupo de estudos e ação voltado para Cuba.

Energy Action Group: grupo de estudos e ação voltado para questões energéticas, especialmente petróleo e gás.

Trade Advisory Group:¹⁶ grupo de estudos e ação voltado para questões comerciais inter-americanas.

Education Initiative: grupo de estudos e ação voltado para educação.

Os grupos de estudos e ação (working groups) com temas específicos, como saúde, educação e

¹⁶ Segundo o relatório de 2015, TAG delegations met with U.S. legislators to discuss the importance of the Trans-Pacific Partnership as a driver of hemispheric trade expansion.

segurança, são patrocinados por alguns grupos de empresas, e geralmente desenvolvidos em parceria com outras entidades e fundações, como Fundação Ford. Em geral, os eventos da AS-COA também são realizados em parceria com entidade como: AMCHAM (American Chamber of Commerce), NED (National Endowment for Democracy); Carnegie Endowment; CFR (Council on Foreign Relations), e com as mais diversas associações empresariais locais da América Latina.

A filiação na AS-COA é feita por empresa. No sítio eletrônico da entidade, podemos encontrar uma lista das empresas associadas atualmente. O atual presidente da entidade é também o presidente da AES, Andrés Gluski.¹⁷ Nela, podemos encontrar representados diversos setores econômicos, com destaque para os seguintes setores:

1. Bancos, seguros, investimentos e administração de capital:

AdCap Securities; American Express Company; Banco Bradesco S.A.; Banco Ciudad de Buenos Aires; Banco de la Nación Argentina; Banco do Brasil; Banco Santander; Bank of America; Barings; BNP Paribas; Citigroup, Inc.; Crédit Agricole Corporate and Investment Bank; Deutsche Bank; European InterAmerican Finance, LLC; Goldman Sachs; Interaudi Bank; Itaú Unibanco Holding, S.A.; Japan Bank for International Cooperation; J.P. Morgan; MasterCard; Mercantil Servicios Financieros, C.A.; Mizuho Bank, Ltd; HSBC Securities (USA) Inc.; Sudameris Bank; Sumitomo Mitsui Banking Corporation; AIG; Greylock Capital Management; UBS; Philip Morris International, Latin America and Canada; Sancor Seguros; Visa International; Marathon Asset Management; Mason Capital Management, LLC; LCA Capital LLC; Libra Capital US, Inc.; IRSA Inversiones y Representaciones S.A.; Societe Generale Corporate Investment Banking; Principal Financial Group; VR Capital Group; Agências de classificação: Fitch Ratings.

2. Energia e petróleo:

The AES Corporation; Andes Energia plc; Chevron Corporation; Exxon Mobil Corporation; Grupo Luz y Fuerza; IC Power Nicaragua, S.A; YPF; Repsol; Sempra Energy International; Shell.*

3. Agências de advocacia e consultoria:

Berkemeyer Attorneys and Counselors; The Boston Consulting Group; FTI Consulting, Inc.; Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados; Moody's.

4. Grandes corporações agro-industriais e alimentícias:

¹⁷ No Brasil, AES representa 13% do mercado de distribuição e é a segunda maior geradora privada, com 7 milhões de clientes. É dona da AES Eletropaulo e AES Sul (distribuidoras), da AES Tietê (geradora) e a térmica Uruguaiana.

The Coca-Cola Company; Caterpillar Inc.; Celulosa Arauco y Constitución (Arauco); Cargill, Incorporated; Colombian Coffee Federation, Inc.; Continental Grain Company; Kellogg Co.; Monsanto Company; PepsiCo; McDonald's Corporation.

5. Setor automobilístico, aeroviário, transportes:

BMW GROUP; Ford Motor Company; Aeropuertos Argentina 2000; The Boeing Company; Bombardier Business Aircraft; General Motors South America; FedEx Express; Hamburg Sud; Lockheed Martin.

6. Telecomunicações, mídia e informática:

Apple Inc.; Bloomberg; Editora Latin Trade; Financial Times; DirecTV Latin America, LLC; Discovery Communications; Google Inc.; Grupo Televisa, S.A.B.; HBO Latin America; IBM Corporation; Microsoft Corporation; News Corp / Fox; Time Warner/Turner; Telefónica, S.A.; Television Association of Programmers Latin America; Twitter.

A atual diretoria da Americas Society está composta por: Andrés Gluski, presidente; Alan J. Stoga, Vice-presidente; Susan L. Segal, presidente e CEO; George B. Weiksner, tesoureiro; diretores eméritos: William R. Rhodes e John D. Negroponte; president emérito: George Landau; diretores: Alfonso de Angoitia; Richard Burns; Patricia Phelps de Cisneros; Ned Cloonan; Gina Diez Barroso de Franklin; J. Pepe Fanjul; Antonio O. Garza; Carlos N. Guimarães; Peter J. Johnson; Timothy M. Kingston; Thomas F. McLarty III; Ali Moshiri; Enrique Norten; Richard de J. Osborne; Alejandro F. Reynal; Erica Roberts; Alejandro Santo Domingo; Arturo Srukhan; Clifford Sobel; G. Richard Thoman; Alexander G. van Tienhoven; e Pilar Arosemena de Aleman (temporariamente afastada por ocupar cargo público).

A diretoria, diretores e presidentes eméritos do COA são os mesmos. Mas os Corporate Directors são outros, mas existem alguns que ocupam os dois cargos. Tal como apresentados no sítio eletrônico da entidade, são eles: Guillermo Azuero, presidente regional de America Latina, Pfizer; Donald Baker, Sócio e diretor para América Latina, White & Case LLP; José A. Bastos, Diretor, Merck Brazil; Jordi Botifoll, presidente do Latin America Theater, Cisco; Daniel Calhman de Miranda, sócio da Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados; Juan N. Cento, Regional Presidente regional da Divisão de América Latina e Caribe da FedEx Express; Andrés Cerisola, sócio diretor, FERRERE; Cesar Cernuda, Presidente, Microsoft Latin America; Terrence J. Checki, ex-vice-presidente executivo, Federal Reserve Bank of New York; Ned Cloonan, Presidente, Ned Cloonan Associates; Antonio Del Pino, sócio, Latham & Watkins; Dirk Donath, sócio majoritário, Catterton Aimara Latin America; Sonia Dulá, vice-presidente de América Latina

do Bank of America Merrill Lynch; Barry Engle, Presidente da General Motors América do Sul; Jose W. Fernandez, sócio, Gibson, Dunn & Crutcher; Antonio Ferreira, Vice-presidente internacional, Janssen Latin America, Johnson & Johnson; Jane Fraser, CEO Latin America, Citigroup; Sergio J. Galvis, sócio, Sullivan & Cromwell; Andrés Gluski, Presidente e CEO, The AES Corporation; Nicolas Grabar, sócio, Cleary Gottlieb Steen & Hamilton LLP; Evan G. Greenberg, presidente e CEO, CHUBB; Susan Greenwell, SVP e Chefe de Relações Governamentais Internacionais, MetLife, Inc.; Boris Hirmas Said, presidente, Tres Mares Group; Donna Hrinak, Presidente de América Latina e Caribe, Boeing; W. Russell King, vice-presidente sênior, International Relations and Federal Affairs, Freeport-McMoRan; Adriano Koelle, presidente para América Latina e diretor executivo, Brasil, BNY Mellon; Carlos Lopez Blanco, diretor global, questões regulatórias e públicas e membro do Comitê Executivo da Telefonica S.A.; Brian Malnak, vice-presidente e Relações Governamentais – América, Shell; Martin Marron, diretor Executivo, América Latina, JPMorgan; e Gerardo Mato, presidente de Global Banking e Mercados americanos, HSBC Securities (USA) Inc.

Elaborando políticas públicas neoliberais: trabalho, saúde e educação

Três relatórios elaborados pela AS-COA entre 2012 e 2015 dão uma mostra do tipo de política pública elaborada no âmbito da entidade. Todos eles resultaram de um esforço coletivo com apoio de pesquisadores de dentro dos países analisados, e foram em geral posteriores a eventos realizados com empresários nesses países. Os relatórios enfocam, respectivamente, na área de trabalho juvenil, saúde e educação.

1. “Taking Youth to Market: Expanding formal labor market access through public-private collaboration” (2012). Escrito por Matthew Aho, Richard André, Isabela Echeverry, Veronica Roca-Rey. Realizado com financiamento da Fundação Ford, o relatório analisa as legislações nacionais sobre o trabalho juvenil e sugere mudanças que possibilitem a entrada de jovens no mercado de trabalho. Segundo o relatório, na América Latina em geral haveria “educação insuficiente” e “leis laborais muito rígidas”. Para endereçar o problema, a saída seria a parceria do setor público com o setor privado, evitando assim “distorções de mercado” e pesos fiscais. O relatório aprofunda a análise de Colômbia e Peru, países onde elegem iniciativas privadas de empresas e ONGs que erigem como modelo, avaliando o modelo, o impacto e escala, e publicidade dos projetos, e a relação com as autoridades públicas. Na Colômbia, o “Jóvenes Caficultores”, lançado em 2007 pela Colombian Coffee Federation; e o “Todo empieza com uma oportunidad” da Microsoft Colombia.

No Peru, o programa Proyecto JES Empleo da ONG italiana CESVI, com apoio do BID; e o Creer para Crear, da Asociación Probienestar y desarrollo (PROBIDE).

2. “Adressing systemic challenges to social inclusion in health care: initiatives of the private sector” (2012). Escrito por Jason Marczak, Nina Agrawal; Gustavo Nigenda; José Arturo Riuz e Ligia de Charry. O relatório foca no México e na Colômbia, fazendo um levantamento mais amplo sobre as empresas que possuem iniciativas voltadas para a saúde, e também sobre a estrutura legal na área de saúde, com foco na relação com o setor privado. O relatório elege três iniciativas na Colômbia: a “De todo corazón”, da Pfizer, criado em 2004; a Unidad Movil de Salud, criada pela mineradora Cerrejón em 2008, e a “Salud y saneamiento básico”, da empresa Propal em parceria com governos municipais, criada em 2010. Estas duas últimas atendem a populações indígenas. No México, o relatório analisa a “Sistemas Medicos Nacionales, S.A. de C.V (SIMSA), a Fundación Adelaida Lafón e a Fundación Mexicana para La planeación familiar (Mexfam). O pressuposto do relatório é a “impossibilidade” de um sistema universal público de saúde e as vantagens para o setor privado atuar na área.

3. “Disrupting Latin America’s Classrooms: Best practices for PreK-12 education” (2015). Escrito por Allison Fleder e Diogo Ide. Fruto de uma mesa redonda que contou com a participação de grupos econômicos atuantes na educação, como Prisa (Espanha), Open English, Akademia, e SIP, Red de Colegios (Chile). O relatório foca no uso da tecnologia na educação, enfocando em iniciativas que ampliaram nacionalmente o uso de computadores em salas de aula na América Latina, como o programa “One Lap Top per Child”, financiado pelo BID, e as ONGs voltadas para a educação, como a “Mexicanos Primero”.

Os três relatórios trazem propostas que podem ser entendidas como neoliberais: flexibilização de leis trabalhistas, desmonte dos sistemas universais públicos de saúde e educação, colonização de novos espaços de valorização do capital, tudo com uma tarja de “filantropia” e preocupação com questões sociais.

Considerações finais

A história da AS-COA pode nos dizer muito sobre o capitalismo e o imperialismo contemporâneos, sobre políticas públicas neoliberais e sobre a organização política transnacional das classes dominantes. A participação de empresas de origem latino-americana desde o início do *Council* mostra seu esforço para desenvolver uma ação de classe conjunta. Se analisarmos as

empresas participantes, tudo indica que se trata mais de uma questão de escala e associatividade do que de origem nacional.

A ação de classe do *Council* ultrapassa os interesses econômico-corporativos e diz respeito aos interesses propriamente políticos, no sentido gramsciano do termo. Trata-se de um aparelho privado de hegemonia das classes dominantes dos Estados Unidos, fortemente associadas a frações capitalistas latino-americanas. O tipo de ação que o Council promove tem uma interface inter-empresarial, organizando interesses comuns e aparando arestas, ainda que não tenha poder sobre as leis da concorrência capitalista; e uma interface com os Estados nacionais, na medida em que procura elaborar e influenciar programas voltados para os “problemas sociais” que providenciam saídas lucrativas para eles – com o benefício extra de melhorar a imagem empresarial dos promovedores desses programas.

Referências bibliográficas

BUCI-GLUCKSMANN, Christine. *Gramsci e o Estado*. Por uma teoria materialista da filosofia. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1980.

CHACEL, Julian M; FALK, Pamela & FLEISCHER, David. *Brazil's Economic and political future*. Colorado: Westview Press, 1988.

COLLIER, Peter & HOROWITZ, David. *The Rockefellers*. An american dynasty. New York: New American Library, 1976.

DREIFUSS, René A. *A Internacional Capitalista*. Estratégias e táticas do empresariado transnacional, 1918-1986. Rio de Janeiro: Espaço e Tempo, 1987.

FRANCIONI, Gianni. *L'Officina Gramsciana*. Nápoles: Bibliopolis, 1984.

LIGUORI, Guido. *Roteiros para Gramsci*. Rio de Janeiro: UFRJ, 2007.

MULLER, Ronald & BARNET, Richard. *Poder global*. Rio de Janeiro: Círculo do Livro, s/d.

ROCKEFELLER, David. “What private enterprise means to Latin America”. *Foreign Affairs*, vol.44, n.3, abril de 1966.

_____. *Memórias*. Rio de Janeiro: Rocco Editores, 2003.

SHOULTZ, Lars. *Human rights and United States Policy toward Latin America*. Princeton: Princeton University Press, 2014.

SPOHR, Martina. “*American way of business.*” Empresariado brasileiro e norte-americano no caminho do golpe empresarial-militar de 1964”. Tese de doutorado. Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2016.

TOTA, Antonio Pedro. *O amigo americano*. Nelson Rockefeller e o Brasil. São Paulo: Companhia das Letras, 2014.

WERRET, Rosemary (Ed.). Council of the Americas/Fund for Multinational Management Education. *Country-Risk Analysis: Brazil*. Seminar Report. 20 de setembro de 1983.