

CONTRARREVOLUÇÃO PREVENTIVA, “DIPLOMACIA PRIVADA EMPRESARIAL” E EXPANSÃO DE CAPITAL: O CASO DO INTERNATIONAL EXECUTIVE SERVICE CORPS (IESC)

INTERNATIONAL EXECUTIVE SERVICE CORPS (IESC): PREVENTIVE COUNTERREVOLUTION, “PRIVATE ENTREPRENEURIAL DIPLOMACY” AND CAPITALIST EXPANSION

Martina Spohr¹

RESUMO: Este artigo analisa o papel do International Executive Service Corps (IESC) no jogo político internacional entre 1964 e 1966. O objetivo é entender as razões do financiamento da United States Agency for International Development (USAID), órgão do Estado norte-americano, ao IESC. Metodologicamente utilizamos a análise qualitativa de conteúdo temático presente em documentos selecionados nos arquivos pessoais de David Rockefeller, um de seus fundadores, e de Jack N. Berhman, administrador da USAID. Seus documentos demonstram o *modus operandi* do IESC e as relações com a alta burocracia gestora do Estado norte-americano. O problema de pesquisa visa compreender se o IESC pode ser considerado como meio não-oficial e não-governamental de buscar objetivos políticos oficiais, especialmente na expansão de capital norte-americano em países periféricos, orientados por uma perspectiva contrarrevolucionária preventiva de caráter transnacional.

PALAVRAS-CHAVE: Contrarrevolução preventiva; Empresariado e política; Estados Unidos

ABSTRACT: This paper analyzes the role of the International Executive Service Corps (IESC) in the international political scene between 1964 and 1966. We seek to understand the United States Agency for International Development (USAID) funding to IESC. Methodologically, we analyzed David Rockefeller's (one of its founders) and Jack N. Berhman's (USAID administrator) personal archives. Their documents reveal IESC's modus

* Este artigo só foi possível pela parceria de pesquisa com Bruna Ayres, bolsista de Iniciação Científica do Programa Institucional de Bolsas de Iniciação Científica (PIBIC). O Programa conta com financiamento do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) e da Fundação Getúlio Vargas (FGV). Agradeço, especialmente, pelas leituras e sugestões de estrutura do texto.

¹ Doutora em História Social. Professora adjunta da Escola de Ciências Sociais FGV CPDOC e do Programa de Pós-graduação em História, Política e Bens Culturais (PPHPBC). E-mail: martina.spohr@fgv.br.

operandi and its relations with United States government's upper administration. The research problem aims to understand if the IESC can be considered an unofficial, non-governmental way of pursuing formal political objectives, especially in expanding North American capital in peripheral countries, guided by a transnational basis preventive counterrevolutionary perspective.

KEYWORDS: Preventive counterrevolution; Entrepreneurship and politics; United States

Introdução

Para este artigo, indicaremos o contexto inicial de atividades do IESC², focando em nosso recorte de curta duração, mais especificamente no momento de sua criação e implementação entre os anos de 1964 e 1966. Basicamente, o IESC promoveu o envio de empresários aposentados (grande parte deles vindo de grandes corporações norte-americanas), financiados pela USAID³, para pequenas e médias empresas de países periféricos. Disfarçado de ajuda informal teve por trás de sua construção objetivos que iam muito além do suporte e da exportação de *know how* ou do que chamamos de american way of bussiness⁴. Nosso objetivo é delinear o início de suas atividades, alinhadas ao contexto mais geral da Guerra Fria. O estudo sobre o IESC se insere num conjunto de pesquisas que vem sendo realizada nos últimos anos acerca da participação e ação do empresariado na política norte-americana. Buscamos contribuir com os estudos que vem sendo publicados recentemente sobre diferentes instituições formadas por empresários norte-americanos nos anos 1960 como o Committee for Alliance for Progress (COMAP), o Business Group of Latin America (BGLA), o Council for the Americas, o Latin American Information Committee

² O IESC permanece ativo e ao longo de 58 anos de atuação esteve em 137 países, financiado até os dias atuais mormente através da USAID. Para maiores informações ver iesc.org. Acesso em: 25 jul. 2022.

³ United States Agency for International Development, órgão do governo dos Estados Unidos responsável pela gestão de recursos de assistência externa, criado em 1961 pelo então Presidente John F. Kennedy. Atua como reforço da política externa dos EUA. Sua sigla nos documentos aparece ora USAID, ora AID. Optamos por utilizar USAID ao longo do artigo.

⁴ Em trabalho anterior desenvolvemos a ideia de que, a partir do pós-Segunda Guerra Mundial, os Estados Unidos passaram a exportar, a partir de diferentes frentes, sua forma de fazer negócios, buscando a internacionalização do modelo capitalista norte-americano e a expansão da empresa privada, para maiores informações ver: SPOHR, Martina. *American Way of Business*. Rio de Janeiro: Editora Appris, 2020.

(LAIC), o Latin American Development Committee (LADC) entre outros (HOEVELER, 2020; SILVA, 2020; SPOHR, 2020).

Para tal, desenvolvemos análise qualitativa de conteúdo temático nos arquivos pessoais de David Rockefeller⁵, um de seus fundadores, e de Jack N. Behrman⁶, administrador da USAID, que ajudou a implementar e efetivar o início das atividades do IESC. A originalidade da pesquisa se apresenta pela inexistência de trabalhos acadêmicos sobre o IESC. Utilizamos como base para nossa análise qualitativa de conteúdo oito documentos, entre relatórios e correspondências, sobre os anos iniciais do IESC que tratam desses temas⁷. Nosso objetivo foi buscar saber como o IESC foi formatado, questionando nossas fontes a partir da ideia de que ele fazia parte de um espectro de instituições congêneres que atuaram na conjuntura dos anos 1960 como elementos da contrarrevolução preventiva⁸ empreendida pelos Estados Unidos no pós Segunda Guerra Mundial.

De maneira contextual, pensamos nosso recorte temporalmente localizado em 1961, com o alinhamento de Cuba à URSS, e especialmente na América Latina. Partimos de três categorias para realizar a análise qualitativa

⁵ O arquivo pessoal de David Rockefeller está disponível para consulta no The Rockefeller Archive Center, em Nova York. Reúne documentos de sua vida pessoal e profissional, bem como de associados. A documentação selecionada para este artigo se refere especialmente ao IESC. Para maiores informações sobre o contexto desse acervo ver <https://dimes.rockarch.org/collections/dpeGABqjx3PiDREar9o5VH?category=&limit=40&query=David%20Rockefeller> Acesso em 10 mai. 2023.

⁶ O arquivo pessoal de Jack N. Behrman está disponível para consulta na John F. Kennedy Library, em Boston. Reúne documentos de sua vida pessoal e profissional e está depositado na mesma instituição dos membros principais do governo John F. Kennedy. Para maiores informações sobre o contexto desse acervo ver <https://www.jfklibrary.org/asset-viewer/archives/JNBPP> Acesso em 10 mai. 2023.

⁷ Destacamos que a pesquisa, iniciada em 2021, ainda está em curso. Além da documentação selecionada para o artigo, empreendemos vasta pesquisa nos arquivos citados para os anos subsequentes, tendo bastante material para dar continuidade às nossas reflexões iniciais. O cruzamento de dados foi efetuado no levantamento das fontes de acervo.

⁸ De maneira mais ampla, consideramos que a nova ordem mundial estabelecida após o fim da Segunda Guerra Mundial colocou em xeque em várias partes do mundo a ordem capitalista. O alinhamento de Cuba à URSS em 1961 aprofundou a questão na América Latina. Desta forma, os estrategistas norte-americanos e seus parceiros aprofundaram a contrarrevolução preventiva, com o objetivo de adotar estratégias prévias que evitassem crises e perdas de áreas de influência pelos Estados Unidos. É nessa chave que trabalhamos a ideia de contrarrevolução preventiva, com o objetivo de manter a estabilidade política e econômica de potenciais áreas de expansão do american way of business, garantindo a expansão do capital privado para países periféricos.

destes documentos. Estes três eixos servirão de base para a construção e nossa argumentação, sendo eles: a criação do IESC, a participação do governo dos Estados Unidos e interpenetração entre governo e iniciativa privada; e a implementação das ações.

Como base teórica subsidiária à nossa análise, pontuamos a pesquisa de Inderjeet Parmar (2015) sobre as fundações Ford, Carnegie e Rockefeller. Parmar debate em seu primeiro capítulo essencialmente a redução interpretativa acerca das fundações, a classificação delas – e, acrescentamos, de organizações congêneres da sociedade civil⁹, como o IESC - como apolíticas, “não-estatais”, “não-empresariais” e “não-científicas”. Segundo o autor:

A filantropia das fundações Ford, Rockefeller e Carnegie mediava as preocupações entre o Estado, o grande negócio, a política de partido e a academia relacionada à política externa; articulavam um sistema dividido; constituíam e criavam fóruns para a construção de expertise para a elite, buscando o consenso e o planejamento a longo prazo. (PARMAR, 2015: p. 7).¹⁰

Ao pesquisar tais fundações Parmar nos fornece subsídios interpretativos para caracterizar o IESC em sua atuação de maneira qualificada. Além do compartilhamento de membros (em muitas dessas organizações/fundações encontramos os mesmos membros, principalmente nos conselhos diretores) observamos de fato uma atuação política mediadora e articuladora que influenciava diretamente a definição e o encaminhamento da política externa norte-americana, especialmente nos anos 1960. Essas redes de conhecimento, segundo Parmar, podem ser analisadas em dois aspectos: como finalidade e meio da busca por forças políticas e sociais hegemônicas.

Através da construção de redes de conhecimento, os estados mais poderosos, nos quais as fundações mais ricas estão

⁹ Entendemos sociedade civil e Estado a partir da perspectiva de Estado ampliado de Antonio Gramsci. “[...] uma vez que se deve notar que na noção geral de Estado entram elementos que devem ser remetidos à noção de sociedade civil (no sentido, seria possível dizer, de que **Estado = sociedade política + sociedade civil, isto é, hegemonia couraçada de coerção**)”. GRAMSCI (2006).

¹⁰ No original: “The Ford, Rockefeller, and Carnegie philanthropies mediate among the concerns of the state, big business, party politics, and foreign policy–related academia; articulate a divided system; and constitute and create forums for constructing elite expertise, consensus, and forward planning”.

baseadas, desenvolvem um sistema de fluxos de pessoas, ideias e dinheiro para a manutenção da hierarquia global de poder existente. **Os intelectuais do Terceiro Mundo são incorporados em espaços construídos nessa rede, financiados, e fortemente influenciados – quando não conduzidos e preenchidos por – estudiosos, fundações, empresas e elites estatais do núcleo metropolitano.** Os primeiros são, em certa medida, transformados em cosmopolitas ou em forças transnacionais que respondem, em um grau crescente, a uma lógica extranacional, global. (PARMAR, 2015: p. 10, grifos meus).¹¹

É esta chave utilizada neste artigo para pensar na interrelação entre as fundações e demais organizações da sociedade civil norte-americanas com os agentes do Estado, através do estudo de caso do IESC. A finalidade do envio de empresários aposentados para pequenas e médias empresas de países periféricos no contexto da Guerra Fria serviu como meio de fortalecer socialmente e politicamente a empresa privada. No contexto internacional, tal tipo de ação, aliada à tantas outras formas de inserção, diretas e indiretas, pode ser vista como contrarrevolucionária preventiva¹² de caráter transnacional e imperialista. A preocupação com a expansão econômica dos países sob a órbita soviética e com a recente Revolução Cubana, trouxe a busca pela defesa da estabilidade política e econômica de países sobre influência norte-americana. A segurança dos investimentos do capital privado era primordial. Nessa perspectiva, compreendemos as ações iniciais do IESC como contrarrevolucionárias preventivas e sua atividade como meio de atingir a finalidade em buscar forças

¹¹ No original: “Overall, such organic intellectuals’ work functions largely to elaborate a consensus for the “harmonization” of divergent social and economic forces and the perpetuation of unequal systems of national and global power. By constructing knowledge networks, the most powerful states, in which the richest foundations are based, develop a system of flows of people, ideas, and money suited to the maintenance of the existing global hierarchy of power. Third World intellectuals are incorporated into network spaces constructed, funded, and heavily influenced by – if it’s not led and populated with scholars and foundation, corporate, and state elites from the metropolitan core. The former are, to an extent, transformed into cosmopolitans or transnational forces that respond, to an increasing degree, to extranational, global logics”.

¹² De maneira mais ampla, consideramos que a nova ordem mundial estabelecida após o fim da Segunda Guerra Mundial colocou em xeque em várias partes do mundo a ordem capitalista. O alinhamento de Cuba à URSS em 1961 aprofundou a questão na América Latina. Desta forma, os estrategistas norte-americanos e seus parceiros aprofundaram a contrarrevolução preventiva, com o objetivo de adotar estratégias prévias que evitassem crises e perdas de áreas de influência pelos Estados Unidos. É nessa chave que trabalhamos a ideia de contrarrevolução preventiva, com o objetivo de manter a estabilidade política e econômica de potenciais áreas de expansão do american way of business, garantindo a expansão do capital privado para países periféricos.

políticas e sociais hegemônicas para implementar seu american way of business no mundo.

Como contexto, ainda buscando o suporte teórico de nossa análise, nos pautamos pela compreensão de Parmar quanto à questão sobre o relacionamento destas organizações com os agentes do Estado. A proposta de Parmar acerca desse ponto é a seguinte:

No entanto, as redes cooperativas entre as elites estatais e privadas têm desempenhado um papel histórico poderoso na mobilização para o expansionismo global dos Estados Unidos; tais redes podem ser melhor apreciadas com a compreensão de que a ênfase nos interesses mutuamente compartilhados entre as elites estatal e privada vão além das teorias convencionais nas quais os interesses do Estado e os interesses privados estão em competição. **As vantagens de tais acordos para o Estado foram/são a possibilidade de cumprimento dos objetivos políticos oficiais, ou, pelo menos, o avanço destes objetivos, especialmente em áreas "sensíveis", por meios supostamente não-oficiais e não-governamentais.** As fundações americanas são, e têm sido historicamente, particularmente próximas ao Estado fornecendo, portanto, casos ilustrativos ideais de organizações com ligações público-privadas. (PARMAR, 2015: p. 15. Grifos meus).¹³

Neste ponto colocamos nosso problema de pesquisa de maneira mais objetiva: o IESC teria sido um meio supostamente não-oficial e não governamental de buscar objetivos políticos oficiais, especialmente na defesa da empresa privada e da segurança dos investimentos estrangeiros em países periféricos, atuando de maneira contrarrevolucionária preventiva junto aos agentes do Estado norte-americano?

¹³ Yet, cooperative state-private elite networks have played a powerful historical role in mobilizing for U.S. global expansionism, and such networks can best be appreciated by examining concepts that emphasize shared and mutual private-state elite interests and go beyond the conventional theories of state interests and private interests in competition. The advantages to the state of such arrangements were/are that official policy objectives could be met, or at least, advanced, especially in “sensitive” areas, by purportedly unofficial and nongovernmental means. American foundations are and historically have been particularly close to the state and therefore provide ideal illustrative cases of public-private “bridging” organizations.

Entendemos que os questionamentos e a perspectiva de análise de Parmar possam ser ampliados para a compreensão dessas organizações ao longo da década de 1960 nos Estados Unidos, especialmente o IESC, foco desse artigo. Desta forma, entendemos que o IESC possibilitou o cumprimento de objetivos políticos oficiais – a expansão do modelo capitalista de fazer negócios para diversas áreas do globo – através do estabelecimento de uma rede cooperativa com investimento financeiro da USAID, órgão do governo norte-americano, avançando no objetivo político supracitado através das atividades do IESC, um meio não-oficial e não-governamental, a face da rede cooperativa utilizada pelos agentes do Estado para consecução de seus objetivos políticos e econômicos estratégicos – em outras palavras, compondo a ação contrarrevolucionária preventiva de caráter transnacional.

Podemos indicar que estas fundações e organizações têm papel de liderança na construção da política externa norte-americana para a América Latina, especialmente. A mobilidade desses grupos - sua movimentação eficaz entre as esferas da sociedade civil e do Estado *strictu sensu* ocupando postos de comando ou recebendo financiamento oficial - corrobora e reafirma as questões apontadas por Parmar para o caso das fundações.

Criação do IESC

Antes de adentrarmos propriamente nos dados sobre sua criação, é interessante levantar o contexto no qual o IESC surgiu. Dentro disso, destacamos a proposta metodológica trazida por Parmar (2015). O autor aponta cinco atuações específicas destas fundações¹⁴ dos anos 1930 até os dias atuais: a primeira se resume no financiamento e suporte de instituições que pautam a política e constroem a capacidade de pesquisa do Estado, como o Council for Foreign Relations, as universidades e outras organizações congêneres; a segunda é a atuação na formação e mobilização de recursos voltados para a

¹⁴ Ampliamos em nossa análise a chave de Parmar, abarcando nessa categoria instituições congêneres como o IESC, por exemplo. Tais atuações podem ser aplicadas para uma série de outras instituições que atuam por fora da estrutura do Estado *strictu sensu* (ou na sociedade política, no sentido gramsciano do termo).

opinião pública da elite; a terceira é a construção de organizações internacionais formais e informais pelas quais a influência e a hegemonia norte-americana são difundidas; a quarta é a participação direta em intervenções no exterior junto ao Estado norte-americano, promovendo as ideias, valores e métodos norte-americanos (destaque para as intervenções norte-americanas na Indonésia, Chile e Nigéria); e, por último, a promoção da globalização neoliberal após o final da Guerra Fria. Para este artigo, focaremos na compreensão da terceira forma de atuação proposta por Parmar (2015), entendendo o IESC como uma organização internacional formal (com financiamento estatal) pela qual a influência e a hegemonia norte-americana foram difundidas.

Nessa chave, apresentamos as peculiaridades da formação ideológica do IESC, contexto fundamental para a compreensão do forjamento de mecanismos estrategicamente pensados via agentes do Estado para a manutenção da hegemonia norte-americana. Primeiramente, devemos indicar que o IESC faz parte de um conjunto diverso de organizações criadas/patrocinadas no mesmo contexto (PARMAR, 2015; HOEVELER, 2020; SPOHR, 2020). Encontramos evidentes diferenças nas atividades-fim de cada uma delas. O que as unifica é a consecução e cumprimento de um objetivo maior, permitindo a conformação de ampla rede cooperativa não-oficial e não-governamental em prol da expansão hegemônica do modelo capitalista norte-americano, garantindo subsídios à contrarrevolução preventiva transnacional em curso.

A diferença do IESC para outras instituições mobilizadas pelos agentes do Estado norte-americano com objetivos semelhantes é justamente seu lugar de atuação, as pequenas e médias empresas privadas em países periféricos, buscando indicar como a expansão de capital não se circundou apenas aos grandes negócios. Entendemos o trabalho do IESC como uma ação política diretamente orientada para a exportação de um modelo de empresas, uma forma de fazer negócios específica, baseada nos preceitos do capitalismo norte-americano, como um trabalho de base, buscando cimentar suas áreas de influência de maneira bastante capilarizada. Seu caráter, apesar de disfarçado pelo rótulo de ajuda internacional e pelo status de uma organização não-

governamental situada no terceiro setor, era de participação direta e intervencionista, com o objetivo de promover ideias, valores e métodos norte-americanos. O IESC foi gestado dentro do Departamento de Comércio dos Estados Unidos, tendo como principais articuladores Jack N. Behrman e David Rockefeller.

Em dezembro de 1963, David Rockefeller, presidente do *The Chase Manhattan Bank*, dirigiu-se ao 13º Congresso Internacional de Gestão. Na época, ele pediu uma "*Task Force Gerencial of Free Enterprise*", um corpo de voluntários a serem fornecidos por empresas privadas nas nações industriais, para trabalhar nos países economicamente em desenvolvimento. A convite de empresas no exterior, os indivíduos ou unidades de equipe iriam trabalhar em projetos que estimulariam o crescimento da iniciativa privada e do desenvolvimento econômico nacional. (RAC, 1963)

O IESC foi criado como uma organização sem fins lucrativos, dirigida e direcionada a homens de negócios para dar assistência à empresa privada em “países em desenvolvimento”, e teve ampla atuação em seus primeiros anos na América Latina. Seu financiamento viria, em tese, de empresas e fundações privadas através de doações voluntárias. No início de suas operações, recebeu um aporte de dinheiro do governo federal dos Estados Unidos até que a organização estivesse firmemente estabelecida. Assim como outras iniciativas semelhantes, observamos a busca pela inexistência de um vínculo entre o movimento promovido por empresários e os agentes do Estado nos Estados Unidos, caindo mais uma vez em contradição ao afirmar o recebimento de ajuda financeira via governo. As razões para a criação do programa são elencadas em documento que define suas bases:

1) **Os governos não podem fazer o trabalho de desenvolvimento sozinho. Apenas a iniciativa privada possui as habilidades técnicas e gerenciais essenciais para o desenvolvimento industrial.** 2) Embora as condições variem muito de país para país, um dos principais fatores que limitam o crescimento da iniciativa privada local nos países em desenvolvimento é a falta de pessoal empreendedor, gerencial e técnico devidamente qualificado. 3) Apesar da grande variedade de assistência pública atual e das atividades de investimento privado, o fato é que nenhum programa público ou privado existente está configurado para atender as

necessidades que essa mão de obra precisa em escala significativa. (JFKL, 1963a. Grifos meus.)

Em março de 1964, antes do lançamento oficial do IESC, uma reunião ocorrida em Washington com empresários, membros da administração Johnson, representantes do Congresso e porta-vozes do empresariado e das organizações administrativas, resultou na criação de um Comitê, sob a codireção de David Rockefeller e Sol M. Linowitz (diretor da Xerox Corporation) e participação de outras empresas como a Columbia Broadcasting System e a Johnson Publishing Co. As definições de sua forma de operação aparecem como completamente independentes das esferas governamentais, apesar de contar com o financiamento da USAID: “A direção e o controle deste esforço vêm inteiramente de empresas privadas. A Agency for International Development e as outras unidades do governo, bem como muitas organizações empresariais, serão chamadas a dar conselho e assistência.” (RAC, 1963). Essa característica buscava em tese desvincular as iniciativas do empresariado do governo, atuando de maneira privada. Na prática, resultou de fato na participação desse grupo na gestão da política externa dos Estados Unidos, atuando de forma paralela.

David Rockefeller foi o grande idealizador do IESC. Desde o governo John F. Kennedy, tinha íntima relação com diferentes agentes do Estado. Dentre as principais ações, a que mais se destaca é sua militância em prol da empresa privada. David se envolveu em diversos fóruns, dentro e fora da estrutura formal do Estado, buscando maior participação do capital privado em áreas estratégicas. Em breve biografia em seu arquivo, mais propriamente nas pastas referentes ao IESC, encontramos alguns de seus cargos:

Presidente do Instituto Rockefeller e vice-presidente do Rockefeller Brothers Fund. Diretor da Equitable Life Assure Society of the United States, Rockefeller Center, Inc., e da New York World's Fair Corporation. Presidente do Business Group of Latin America, da Downtown Lower Manhattan Association e do Museum of Modern Art; vice-presidente do Council for Foreign Relations; e membro da board of overseas da Universidade de Harvard. (RAC, sem data)

Hoeveler (2020), em seu trabalho sobre o Conselho das Américas, funda importante compreensão acerca da atuação desses atores. Segundo ela, tais elementos atuavam através de uma “diplomacia privada empresarial”¹⁵. Seu objetivo era garantir a transnacionalização do capital, a segurança de investimentos e a intensificação da exploração dos sistemas econômicos de países periféricos. A atuação transnacional desses atores, via instituições paralelas porém ligadas ideologicamente ao Estado *strictu sensu*, tinham como objetivo comum a propaganda da empresa privada – e a garantia da estabilidade política para segurança de seus investimentos, a qualquer custo, suportando inclusive golpes de Estado como no caso brasileiro - ; a luta contra a subversão comunista; a criação de um ambiente de negócios apropriado (disciplinarizando as forças de trabalho via organizações não-governamentais). Segundo ela: “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”. (Hoeveler, 2020: p. 108)

O contexto histórico que circunda a criação do IESC é recheado de parcerias e ações empreendidas pela militância de David. Ele teve papel protagonista e articulador na mudança de perspectiva da Aliança para o Progresso, buscando a centralidade da expansão de capital privado estrangeiro para os países da América Latina. Essa pressão resultou na criação do Commerce Committee for Alliance for Progress (COMAP) em 1963, dentro do Departamento de Comércio dos Estados Unidos, composto por 24 empresários dentre os quais ele próprio (SPOHR, 2020: p.114). Na sequência, e com o objetivo de retirar a presença empresarial oficial de um comitê dentro da

¹⁵ Hoeveler destaca o uso do termo com perspectiva descritiva, alertando que não se trata de um conceito. É nesta perspectiva que adotamos seu uso nesse artigo: “Chamar de “diplomacia empresarial” as ações destes empresários nos anos 1970 em países como Chile ou Brasil é no mínimo um eufemismo, já que muitas dessas ações [...] eram clandestinas e violentas. O que estas empresas estão fazendo é política, por todos os meios, inclusive a guerra [...] não se trata de um conceito que procuramos desenvolver, e sim de uma expressão que tomamos das próprias fontes do objeto estudado e que é ilustrativo de como os atores em questão tratavam a sua própria ação. (HOEVELER, 2020: p. 11-12).

estrutura do governo, o COMAP é fechado e David funda o Business Group for Latin America (BGLA), com objetivos semelhantes.

Hoeveler (2020) localiza nesse momento o nascimento da “diplomacia privada empresarial”: “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. ” (HOEVELER, 2020: p. 110). Ainda pensando no contexto mais geral de criação do IESC – e de sua ação inicial, bastante focada na América Latina – destacamos a posição do governo Johnson, que reafirma o interesse na cooperação com o grupo de empresários à frente da “diplomacia privada empresarial”. Segundo Vicente Gil da Silva (2020):

Assim que assumiu o governo, Lyndon Johnson reafirmou o interesse da administração em continuar cooperando com esse grupo de empresários: As visões pessoais do presidente traziam bons presságios para tal cooperação: homens que construíram sua própria fortuna com frequência têm um respeito maior pela iniciativa privada do que aqueles que a herdaram. Também era promissora a nomeação de Thomas Mann como secretário de Estado adjunto para a América Latina: Mann era um pragmático e não um ideólogo, em questões econômicas e políticas. (SILVA, 2020: p. 535)

Ainda na primeira metade dos anos 1960, precisamente em 1965, é fundado o Conselho das Américas, dirigido por David, abrangendo 176 corporações dos Estados Unidos. Era o coroamento e a união de diferentes iniciativas promovidas pela militância empresarial norte-americana, agindo diplomaticamente de maneira privada.

Ele [CLA] era o resultado da fusão, na verdade, entre três organizações: o *Business Group for Latin America* (BGLA), formada em 1964 por executivos americanos também sob a liderança de David Rockefeller, e servia como um órgão de informação para o governo americano e outros interessados em América Latina; o *Latin American Information Committee* (LAIC), voltado para “atividades educacionais e culturais” na América Latina; e o United States Inter-American Council (órgão criado em 1943 por corporações estadunidenses com interesse na América Latina, e que representava os EUA no CICYP [*Consejo Interamericano de*

Comercio y Producción], então presidido por George S. Moore), que era decorrente da OCIAA (*Office of the Coordinator of Inter-American Affairs*). (HOEVELER, 2019: p. 112).

Dentro desse mesmo contexto e com atores compartilhados, foi criado o IESC. Entendemos que seu financiamento via USAID, possibilita o cumprimento de objetivos políticos oficiais. No primeiro momento, a busca pela exportação do american way of business pode ser analisada no contexto da Guerra Fria. Seu objetivo inicial era atuar diretamente nos países da América Latina e Ásia, partindo para uma ação política bastante diversificada, chegando a empresas de pequeno e médio porte de muitos países e cidades.

Participação do governo dos Estados Unidos e interpenetração entre governo e iniciativa privada: bases da contrarrevolução preventiva

No âmbito privado, o IESC forneceria treinamento, estabelecendo contratos com firmas no exterior através de empreendimentos conjuntos (mais conhecidos como *joint ventures*) ou de serviços técnicos de gestão. Também poderia empregar empresas de consultoria ou gestão para desenvolver estes serviços ou ir diretamente ao mercado internacional e buscar pessoal qualificado para tal. (JFKL, sem data).

O IESC foi alocado inicialmente em uma organização já existente. O escritório internacional da Society for Advancement of Management (SAM) em Nova York forneceu o *staff* central para lidar com as atividades administrativas do IESC. Além disso, foi criado um conselho consultivo com os principais executivos do empresariado e do governo, para guiar as operações. Em organograma encontrado no documento de fundação do IESC, a USAID aparece em seu topo e, logo abaixo, o SAM e o Conselho Consultivo. Em seguida, são colocadas as operações do programa (JFKL, 1963b).

Dentre as justificativas para a implementação da iniciativa, está a exportação de *know how* em desenvolvimento do sistema de empresas livres (*free enterprise system*) dos empresários norte-americanos, objetivando a exportação do *modus operandi* do capitalismo desse país para o contexto latino-

americano. Passa por uma espécie de exaltação deste modelo e definição do mesmo como algo a ser exportado com orgulho. Em outro ponto, destaca-se o desafio pessoal dos engajados no projeto, que teriam assim a chance de contribuir para o desenvolvimento do mundo livre. Nesses termos, fica claramente pontuada a perspectiva ideológica e contrarrevolucionária preventiva de construção do IESC.

A diferença do programa estaria justamente na participação direta do empresariado norte-americano nas empresas de países periféricos, ultrapassando a ideia dos conselhos consultivos e das organizações de apoio ao desenvolvimento de seus países na sociedade civil dos Estados Unidos. Assim, mesmo tendo tido suas bases de construção através de uma clara aliança e união de interesses entre o governo norte-americano, seu staff e o empresariado, o IESC se apresentava como uma ajuda direta fornecida por seus membros, voluntários individuais, e não através de representantes do governo dos Estados Unidos. Reside nesse aspecto a diferença prática das atividades do IESC em relação à outras organizações empresariais como o CLA e o CFR, por exemplo.

O informe na imprensa divulgado pelo IESC em 15 de junho de 1964 mostra o entusiasmo de David E. Bell, administrador da USAID com o início de seus trabalhos:

O International Executive Service Corps é uma ideia promissora que utilizará a iniciativa privada para acelerar o processo de desenvolvimento econômico. O IESC colocará a habilidade gerencial americana para trabalhar da maneira mais prática e direta possível. Nós do AID estamos muito contentes por termos sido capazes de ajudar a promover o IESC. Ficamos impressionados com o entusiasmo e o calibre dos líderes empresariais americanos que se juntaram ao estabelecimento do IESC e estamos ansiosos para cooperar com eles à medida em que este se inicia. (RAC, 1964).

A “diplomacia privada empresarial” se expande, se capilariza e atinge de maneira efetiva os objetivos do governo Lyndon Johnson, garantindo a presença de seus aliados empresariais na base das empresas privadas da América Latina e da Ásia. Essa rede cooperativa estabelecerá um modus operandi empresarial de longa duração em todos os continentes ao longo dos

anos. A fundação do IESC é um dos elementos da participação efetiva e militante de empresários no jogo internacional, aliando interesses políticos, ideológicos e econômicos com os governos que se seguem.

Implementação das ações

No primeiro ano, foram conduzidos projetos nos seguintes países: Panamá, Costa Rica, Honduras, Nicarágua, Peru, Colômbia, Brasil, Venezuela, Irã, Taiwan, Filipinas e Tailândia. No segundo ano, o IESC expandiu sua atuação, convocando novos voluntários. Além destes, dispunha de um representante responsável por sua atuação em cada país no qual fosse operar.

Os voluntários poderiam ficar de três meses a dois anos no local definido, dependendo da complexidade de sua atuação, podendo ter seu período renovado. As regras e a política geral definidas para o IESC destacavam que a operação realizada deveria ser *business-to-business*, com a participação mínima dos governos locais e dos Estados Unidos. Todos os voluntários e empresas de destino deveriam passar por aprovação do *staff* de governo norte-americano com a finalidade de seguir a política externa do país e as políticas de ajuda e comércio internacional. Esse *modus operandi* retira o rótulo de investimento público e insere o modelo diplomático privado empresarial, nesse caso através de uma intervenção direta promovida por seus atores.

A busca por voluntários foi realizada em algumas das seguintes esferas: executivos aposentados, U.S. Chamber of Commerce, U.S. Council-International Chamber of Commerce, The Retirement Council, Consultant Associations e outras organizações e sociedades. Essa seria a primeira fase de execução do programa. A segunda seria o treinamento destes candidatos através de seminários, *workshops* e cursos especiais, e a terceira, o efetivo envio destes voluntários aos países de destino. O investimento inicial previsto para o primeiro ano de execução do programa foi de 4,5 milhões de dólares.

Antes de assumir o lugar de voluntário no país de destino, o empresário que se candidatasse passava por um treinamento que incluía o conhecimento da história do país, de sua cultura e das suas atitudes e práticas empresariais. O

voluntário deveria chegar à empresa e ao país de atuação com a maior familiaridade possível, e atuava sob os auspícios do IESC. Servia a seu país como indivíduo privado, com o seguinte adendo: “Deve-se acrescentar que, apesar de o voluntário IESC não ser de modo algum um empregado do Governo Federal, ele estará realizando muitos dos objetivos do Governo dos Estados Unidos” (RAC, sem data).

O IESC passou a buscar investimento e apoio de outras organizações da sociedade civil. Durante os primeiros meses do ano de 1965, foram feitos contatos com algumas delas, com o objetivo de identificar interesses mútuos que favorecessem a atuação do IESC. Dentre elas, temos: International Basic Economic Corporation (IBEC), Council of Economic Development (CED), Rockefeller Brothers' Fund, Rotary International, Business Council for Latin America, Business Council for International Understanding, e United States Chamber of Commerce. (RAC, sem data).

O primeiro ano de atuação foi destaque em importantes jornais norte-americanos. Em texto intitulado *Executive Corps Writing Success Story in its first year*, publicado no New York Times, em 18 de julho de 1965, Douglas W. Cray faz uma verdadeira ode ao trabalho dos voluntários. E registra a experiência de George F. Salman, empresário aposentado da Minerals and Chemicals Philipp Corporation, no Peru. Segundo Cray:

Durante sua estada com os oficiais e diretores de uma pequena empresa baleeira em Port Paita, no Peru, Sr. Salman descreve sua viagem como "uma experiência muito gratificante". O gerente geral da empresa baleeira achou-a mais do que apenas "gratificante". Em recente carta aos funcionários do IESC, ele afirmou que a ajuda fornecida pelo Sr. Salman "salvará nossa indústria do colapso econômico; criará novas oportunidades de emprego; permitirá que nossa indústria avance para atividades de fabricação e ajudará a economia do país, incluindo o influxo de moedas estrangeiras. (RAC, 1965).

Esse relato, especialmente o final, no qual o gerente da empresa agradece a expansão de sua indústria de exploração de carne e óleo de baleias, demonstra como a ponta final dos objetivos do IESC ocorriam. Merece

destaque o influxo de moeda estrangeira citado pelo gerente. É a face da transnacionalização de pequenas e médias empresas permitindo a consecução dos objetivos destacados no início desse artigo e pautados por Hoeveler (2020): a propaganda da empresa privada, através da experiência de renomado empresário visto no relato como o salvador da indústria, a esperança; a luta contra a subversão comunista, inculcando de maneira indireta a forma como o capitalismo norte-americano é benéfico, num movimento contrarrevolucionário preventivo via ações diretas e capilares; a criação de um ambiente de negócios apropriado, aberto ao capital estrangeiro e alinhado com as perspectivas de expansão de capitais privados liderados pelo empresariado militante, pela “diplomacia privada empresarial” e seus adidos empresariais nos países de destino.

Sendo assim, entendemos o IESC como um importante aliado na exportação do American Way of Business para o mundo. Criado inicialmente com enfoque nos países-chave para o combate à expansão do modelo soviético de operar empresas, se manteve em franca atividade. Até meados dos anos 1990, o IESC atuou estrategicamente em áreas do mundo nas quais o governo dos Estados Unidos, ou mais precisamente a política imperialista norte-americana, pontualmente precisava se fazer presente.

Nos anos 1970, investiram massivamente em países asiáticos. Nos anos 1980, participaram ativamente dos processos de ampliação do setor privado na América Latina. Nos anos 1990, estiveram à frente da transição econômica de países da finda União Soviética e do Leste Europeu, coroando de certa forma sua influência inicialmente marcada pelo período da Guerra Fria. Já nos anos 2000, o foco principal esteve em países africanos e no Afeganistão, destruído após décadas de conflito patrocinado pelos Estados Unidos. Vale lembrar que o IESC continuou (e continua) sendo financiado pela USAID. Essa breve passada de olhos na linha de continuidade de suas atividades corrobora nossa hipótese inicial, a de que o IESC serve como braço político, econômico e ideológico do Estado norte-americano há quase 60 anos.

Esse artigo apresenta os resultados iniciais da pesquisa de pós-doutorado que vem sendo desenvolvida desde 2020. Nosso objetivo é expandir a análise a partir dos recortes de média (1964-1991) e longa (1964-Atual) durações, a fim de compreender as razões pelas quais o IESC se mantém ativo e financiado, buscando pontuar o contexto histórico de cada momento conjuntural, da Guerra Fria aos dias atuais. A certeza que temos é que, de fato, o IESC possibilitou a exportação do american way of business de maneira efetiva, em diferentes épocas, em todos os continentes do Mundo, e serviu de base para a consecução e manutenção da contrarrevolução preventiva de caráter transnacional iniciada nos tempos da Guerra Fria e reformatada a partir das conjunturas que se seguiram.

Referências

GRAMSCI, Antonio. **Cadernos do cárcere**. 4. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2006. v. 2.

HOVELER, Rejane Carolina. **(Neo)liberalismo, democracia e “diplomacia empresarial”**: a história do Council of the Americas (1965-2019). 2020. Tese de Doutorado. Programa de Pós-Graduação em História Social da Universidade Federal Fluminense, Niterói.

John F. Kennedy Library (JFKL). Arquivo Jack N. Behrman. **Box 9**. Folder 4. 1963a.

John F. Kennedy Library (JFKL). Arquivo Jack N. Behrman. **Box 9**. Folder 4. 28 Fev. 1963b.

John F. Kennedy Library (JFKL). Arquivo Jack N. Behrman. **Box 9**. Folder 4. Sem data.

Rockefeller Archive Center (RAC). Arquivo David Rockefeller. **Box 45**. Folder 443. 1963.

John F. Kennedy Library (JFKL). Arquivo David Rockefeller. **Box 45**. Folder 433. 15 Jun. 1964.

John F. Kennedy Library (JFKL). Arquivo David Rockefeller. **Box 45**. Folder 433. 18 Jul. 1965

John F. Kennedy Library (JFKL). Arquivo David Rockefeller. **Box 45**. Folder 443. Sem data.

PARMAR, Inderjeet. **Foundations of the American Century**. The Ford, Carnegie, and Rockefeller Foundations in the Rise of American Power. New York: Columbia University, 2015.

SILVA, Vicente Gil. **Planejamento e organização da contrarrevolução preventiva no Brasil: atores e articulações transnacionais (1936-1964)**. 2020. Tese de Doutorado. Programa de Pós- Graduação em História Social do Instituto de História da Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

SPOHR, Martina. **American Way of Business**. Rio de Janeiro: Editora Appris, 2020.

Recebido em: 26 de julho de 2022

Aceito em: 15 de maio de 2023