

8. AMÉRICA LATINA:

raízes de longo prazo de uma variedade de capitalismo

*Fernanda Cimini
Leonardo Costa Ribeiro
Eduardo da Motta e Albuquerque*

Introdução

Um importante desafio global é o desenvolvimento da América Latina, uma região que combina países de renda média (México, Argentina, Brasil: países com renda *per capita* entre 20 e 35% da renda dos Estados Unidos) e de renda mais baixa (Bolívia, Equador, Paraguai, El Salvador: países com renda *per capita* abaixo de 15% da renda dos Estados Unidos).

No contexto de uma nova fase do capitalismo global, que poderia ser definida como uma fase pós-www (World Wide Web), e com diversos elementos indicando um conjunto de novas tecnologias emergindo (OECD, 2017), a América Latina enfrenta novos desafios e conhece novas oportunidades derivadas dessas mudanças estruturais. Porém, nas seis revoluções tecnológicas anteriores (PEREZ, 2010; BERNERS-LEE *et al.*, 2000), o conjunto do continente não soube aproveitar

oportunidades existentes. Grosso modo, mesmo as economias mais avançadas da região conheceram uma industrialização tardia e incompleta (FURTADO, 1987), com forte persistência do peso de produtos agrícolas e minerais nas pautas de exportação. Segundo Bielschowsky (2013, p. 898), até as três maiores economias da América Latina “sempre dependeram do êxito das exportações de *commodities* baseadas em recursos naturais para financiar as importações”.

Assim, a América Latina apresenta, historicamente, uma realidade de atraso tecnológico persistente, combinado com atraso social: há uma trajetória travada, retratada na elaboração de Celso Furtado sobre o subdesenvolvimento – “uma armadilha histórica” – e na recente análise sobre a “armadilha da renda média” (PAUS, 2014). Em um outro nível, esse arranjo socioeconômico pode estar relacionado a uma variedade de capitalismo singular – uma variedade de capitalismo periférico (SALLES, 2015).

A sugestão da especificidade histórica do processo latino-americano e de sua caracterização eventual como uma variedade de capitalismo específico foi tratada em trabalho anterior (RIBEIRO *et al.*, 2016), a partir de uma agenda de pesquisa sobre sistemas de inovação. O Gráfico 1 contrasta a trajetória no cenário científico-tecnológico (sintetizando a evolução de sistemas de inovação) do conjunto da América Latina com a de outras regiões na periferia do capitalismo global, com indicações de uma dinâmica particular e diferenciada. Destaca-se uma situação de estagnação relativa no período entre 1974 e 2012, em especial se comparada com o espaço percorrido pela Ásia no mesmo período.

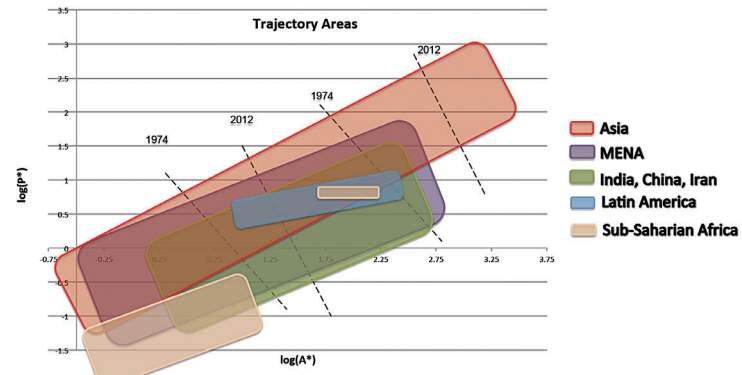


Gráfico 1 - Organização especial da produção científica e tecnológica de diferentes regiões periféricas, e os limiares entre esses três grupos de países entre 1974 e 2012

Fonte: RIBEIRO *et al.*, 2016, p. 177.

Outra forma de se mensurar a estagnação relativa da região é a comparação entre as rendas *per capita* dos países em relação à dos Estados Unidos, o país líder no capitalismo global. O Gráfico 2 apresenta os dados relativos à Argentina, Brasil e México, caracterizando uma convergência entre esses três países em torno da posição de renda média.

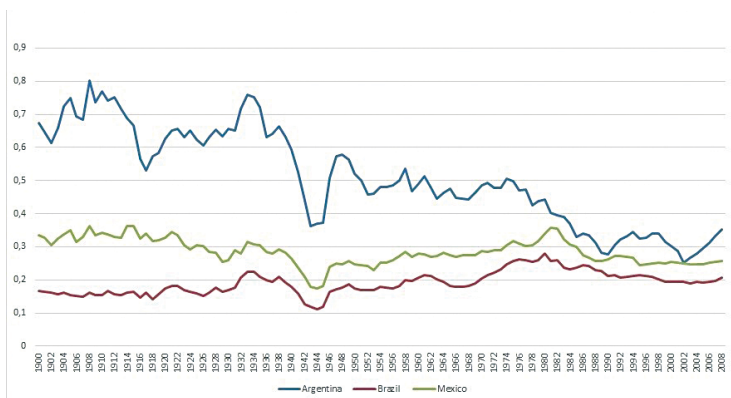


Gráfico 2 - PIB *per capita* da América Latina em relação ao dos EUA

Fonte: Elaboração própria com base em Maddison (2010).

As posições retratadas nos Gráficos 1 e 2 ilustram diferentes aspectos do mesmo desafio, pois a construção de sistemas de inovação – basicamente o processo encaminhado pelos países da Ásia Oriental – é a base para a superação da “armadilha da renda média” (LEE, 2019).

Este capítulo explora as raízes históricas desse processo, com um olhar especial para o momento da independência das 13 colônias americanas e de sua inserção no comércio internacional na condição de ex-colônias. De acordo com dados preparados por Maddison (2010) e sintetizados no Gráfico 3, no ano de 1700 os PIBs *per capita* dos Estados Unidos e de alguns países latino-americanos (como o México, a Argentina e o Brasil) se equivaliam. Porém, a partir de 1820 a renda *per capita* norte-americana se sobressaiu em relação aos níveis dos países latino-americanos, alcançando o dobro do valor apresentado por esses países nesse ano, e o triplo em 1870.

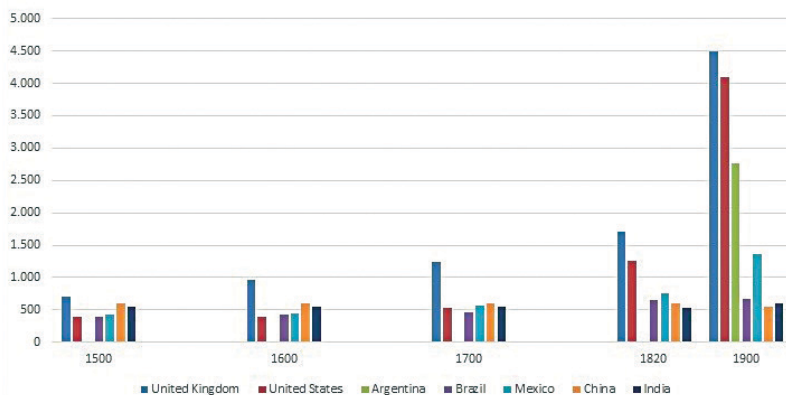


Gráfico 3 - *Per capita* GDP – Período colonial

Fonte: Elaboração própria com base em Maddison (2010).

A partir daí, ainda que os países latino-americanos alcançassem taxas de crescimento do PIB *per capita* similares à dos

Estados Unidos, como ocorreu na primeira metade do século XX, a vantagem econômica norte-americana jamais seria superada, como retratado no Gráfico 1. Não por acaso, uma questão recorrente nos estudos latino-americanos, e ainda sem resposta conclusiva, tem sido: Por que a América Anglo-Saxônica e a América Latina trilharam caminhos de desenvolvimento tão díspares após a independência? E, ainda mais relevante: Por que a América Latina persiste na mesma posição relativa em relação às economias desenvolvidas?

Uma resposta que ganhou força nas últimas décadas foi dada pela escola institucionalista. Seguindo a interpretação de Douglas North, para quem a diferença nos níveis de desenvolvimento deve-se às divergências institucionais entre as colônias, a escola institucionalista tem se dedicado a identificar as condições iniciais que moldaram as diferentes trajetórias institucionais. Religião (NORTH, 1990), aparato administrativo herdado dos colonizadores (NORTH, 1990; ACEMOGLU; JOHNSON; ROBINSON, 2001; MAHONEY, 2010), dotação de recursos (NORTH; SUMMERHILL; WEINGAST, 2000) e condições geográficas e climáticas (SACHS; WARNER, 2001; ACEMOGLU; JOHNSON; ROBINSON, 2001) estariam entre os principais fatores que moldaram as instituições coloniais e a conseqüente trajetória econômica dos países.

No entanto, análises centradas nas condições iniciais da colonização não explicam o *timing* do distanciamento entre América Anglo-Saxônica e América Latina. Apesar das diferenças institucionais e geográficas, as colônias britânicas, portuguesas e espanholas mantiveram níveis de desenvolvimento relativamente similares por mais de 200 anos. É somente a partir do final do século XVIII e primeira metade do século XIX que ocorre o distanciamento das trajetórias, sendo esse período marcado, não por acaso, pelos processos de independência das colônias americanas e pela Revolução Industrial inglesa.

Nesse sentido, o capítulo argumenta que as condições iniciais, moldadas pela colonização, são insuficientes para explicar o distanciamento entre América Anglo-Saxônica e América Latina. Mais importante é indagar como se deu o impacto inicial da primeira revolução tecnológica sobre a região e sua consequente inserção no comércio internacional (FURTADO, 1976; HABER, 1997; BULMER-THOMAS, 2003; ESCOSURA, 2006). O capítulo traz a hipótese de que a combinação entre fragmentação política, após o processo de independência, e o padrão de inserção na divisão internacional do trabalho, em gestação no período da Revolução Industrial, definem a trajetória tomada pelas economias da região. Essa trajetória estabelece uma armadilha do subdesenvolvimento, recentemente tratada na literatura como armadilha da renda média.

O capítulo está organizado em seis seções, incluindo esta introdução. Na segunda seção o contexto do processo da independência na América Latina é cotejado com a Revolução Industrial britânica e seu impacto sobre as metrópoles. A terceira seção trata da herança colonial como um elemento da inserção na divisão internacional de trabalho em reconfiguração. A quarta discute a fragmentação política no processo de independência. A quinta compara o processo de fragmentação na América Latina com o processo de unificação das ex-colônias britânicas na formação dos Estados Unidos. A sexta conclui o capítulo com a análise sobre trajetória latino-americana e modalidade de capitalismo periférica.

Revolução Industrial: das metrópoles para as colônias

A Revolução Industrial transformou a face do nosso planeta. Marx menciona uma nova e internacional divisão do trabalho, e Celso Furtado a coloca na origem da moderna divisão

centro-periferia, ressaltando a necessidade de se entender as novas condições criadas pela Revolução Industrial inglesa e seus impactos para a América Latina (FURTADO, 1976, p. 38).

Darwin (2009), em seu livro *The Empire Project*, discute a ascensão e queda do sistema-mundo britânico, ressaltando que os anos de 1830 a 1870 “foram uma fase crítica da ascensão da Grã-Bretanha como uma potência global no comando de um sistema-mundo” (p. 57, tradução nossa). Discutindo as “fontes internas da expansão britânica”, Darwin combina elementos militares e financeiros com uma nova situação tecnológica: “Acima de tudo, com o advento da força da indústria têxtil, os britânicos poderiam reduzir a concorrência em toda a gama de manufaturados de algodão (a mercadoria mais amplamente comercializada), e entrar em novos mercados com produtos até 200 vezes mais baratos do que o fornecimento local.” (p. 37, tradução nossa). Como consequência da Revolução Industrial, o Reino Unido conseguiu expandir sua influência econômica e política para além das suas colônias, configurando uma estrutura de poder planetária, semelhante à figura do polvo (no inglês, *octopus power*, p. 64), cujo centro (cabeça) domina a periferia (tentáculos) por todos os cantos do mundo.

Nenhuma região do planeta ficou imune às reverberações da sua deflagração e difusão, advindas desse poder de ramificação (*octopus power*). A diferença da forma de propagação dependeu dos arranjos sociais preexistentes à Revolução Industrial. O subcontinente indiano foi profundamente transformado com a chegada das manufaturas inglesas, que desbancaram a posição da região como fábrica têxtil do mundo (DARWIN, 2007, p. 193, 196). A China custou a identificar a existência e a importância dessa revolução, sendo finalmente percebida a partir de duas derrotas militares em meados do século XIX, e do posterior estabelecimento de ligações comerciais diretas com a Inglaterra

nos portos abertos após essas derrotas (FAIRBANK, 1978). Áreas não incluídas na economia mundial, como territórios na Oceania e nas Américas, foram integradas no esquema geral do Império Britânico (DARWIN, 2009, p. 160-161 (Austrália), p. 168-177 (Nova Zelândia), p. 50 (Canadá)).

Nessa primeira grande reconfiguração da economia capitalista global, sob a égide da primeira revolução tecnológica, o processo das independências nacionais das metrópoles espanhola e portuguesa se deu de forma simultânea ao desdobramento e difusão inicial da Revolução Industrial.

Um elemento preliminar nessa avaliação é a posição das metrópoles do mundo colonial latino-americano: Espanha e Portugal viveram um processo de decadência entre os séculos XVII e XVIII, a ponto de colocá-las em uma posição desvantajosa no cenário europeu (NOVAIS, 1989, p. 24, 54).¹ Ao final do processo colonial (século XVIII e início do XIX), já era notório o distanciamento em relação ao Reino Unido, país cuja ascensão “no domínio do comércio ultramarino associada a processos socioeconômicos internos [...] abriam enfim a rota irreversível da economia inglesa para o industrialismo” (NOVAIS, 1989, p. 53-54).

Esse afastamento das duas metrópoles em relação à riqueza econômica do Reino Unido pode ser identificado pelos dados de Maddison (2010): partindo de posições bastante similares, entre 1500 e 1820 a renda *per capita* no Reino Unido cresceu 139%, enquanto na Espanha e em Portugal o crescimento esteve em torno de 52%. Os impactos iniciais da Revolução Industrial na América Latina foram mediados por metrópoles que transitavam para posições periféricas no contexto europeu. Essas posições políticas das metrópoles têm efeitos relevantes nesse contexto específico. List (1983, p. 47) avalia as consequências do Tratado de Methuen

¹ Novais (1989, p. 52) explicita a relação entre Portugal e Reino Unido no final do século XVIII: “tutela britânica”. Segundo Pantaleão (1993, p. 64), uma das consequências mais importantes da vinda da família Real para o Brasil foi o fortalecimento da posição britânica no país.

(1703), que seria responsável por um “dilúvio de produtos manufaturados ingleses, e o primeiro resultado de tal inundação foi a ruína repentina e completa da manufatura portuguesa”. A construção da clássica fórmula das vantagens comparativas ricardianas é uma expressão desse quadro, na medida em que a Inglaterra produzia têxteis e Portugal, vinhos (COSTA; LAINS; MIRANDA, 2011, p. 252).

Na avaliação feita por List (1983, p. 86), em meados do século XIX, Espanha e Portugal já estavam estagnados no primeiro estágio de desenvolvimento, considerado por ele como “estado de barbárie”. Portanto, a única alternativa era recorrer ao livre comércio, com o objetivo de alcançar algum progresso na agricultura. Grã-Bretanha, por sua vez, estaria no estágio mais avançado da produção manufatureira e, por isso, deveria fomentar a abertura de mercados para seus produtos. Já os Estados intermediários, como Estados Unidos e Alemanha, precisariam de proteção tarifária para se desenvolverem.

List (1983, p. 49) descreve como esse quadro se estabeleceu no início do século XVIII: “Portugal recebia ouro e prata de suas colônias na América do Sul em troca de bens manufaturados, mas, por indolência ou incapacidade de fabricar tais produtos, Portugal os comprava dos ingleses, pagando com os metais preciosos que recebia das colônias.” As diversas proibições de produção de manufaturas em sua colônia derivam-se desse quadro (NOVAIS, 1989, p. 268, 270; COSTA; LAINS; MIRANDA, 2011, p. 243). A situação periférica de Portugal e Espanha contribui, portanto, para o estabelecimento da posição desses países no contexto da emergência da Revolução Industrial.

Outra variável crucial nesse processo diz respeito à capacidade de absorção das novas tecnologias em função do estágio de construção dos Estados nacionais. Portugal e Espanha, imersos em um contexto de crise colonial e processos de independência, não dispunham das capacidades estatais para a absorção de

tecnologias derivadas da transformação da indústria têxtil e do início do desenvolvimento das máquinas a vapor. Em contraste, países da Europa Ocidental, em especial a Alemanha e a França, desenvolveram políticas específicas para assimilar a Revolução Industrial. E. M. Wood (2003, p. 119-124) menciona o papel dos Estados, no âmbito militar, para esses esforços de desenvolvimento, os quais foram descritos por Gerschenkron (1962).

Nas Américas, em 1791, o processo de independência das colônias britânicas tinha se concluído, e um Estado nacional em consolidação buscava ativamente um papel na ordem internacional. Nesse quadro, “já em janeiro de 1791, a Câmara dos Representantes tinha instruído Hamilton a ‘preparar um plano apropriado para o incentivo e a promoção de tais manufaturas, que tenderiam a tornar os Estados Unidos independentes, particularmente quanto ao suprimento militar’” (WOOD, 2009, p. 100). Essa demanda gerou o *Report on the Subject of Manufactures*, apresentado por A. Hamilton em dezembro de 1791 (WOOD, 2009, p. 100-103).² Esse documento de política de desenvolvimento teve, no mínimo, o papel de criar o que Gerschenkron chamou de “clima intelectual” a favor da instalação de manufaturas no jovem país. Clima que pode ter contribuído para a chegada, ainda no final do século XVIII, de Samuel Slater e o seu conhecimento sobre a indústria têxtil (WOOD, 2009, p. 702-703).³ Esse

² A análise desse importante documento ultrapassa os objetivos deste capítulo, mas merece destaque a discussão introdutória (HAMILTON, 1810, p. 158-173), na qual são tratados temas como a especialização agrícola dos Estados Unidos, a natureza produtiva das manufaturas e como o seu desenvolvimento amplia a riqueza do país. Ao final, Hamilton lista sete circunstâncias em que a manufatura ampliaria o produto e a renda do país: “1. A divisão do trabalho. 2. Extensão da utilização de máquinas. 3. Emprego adicional para classes da comunidade normalmente não envolvidas no negócio. 4. A promoção da emigração de países estrangeiros. 5. O aumento da diversidade de talentos e disposições que discriminam os homens uns dos outros. 6. A oferta de um campo mais amplo e diversificado para a empresa. 7. A criação, em alguns casos, de uma nova demanda, mais segura e estável da produção excedente do solo.” (p. 173, tradução nossa).

³ Furtado (1970, p. 53) destaca que nos Estados Unidos “na época da Independência já existia um núcleo de atividades manufatureiras” (tradução nossa). Maddison

documento de Hamilton também teve forte influência sobre List (1983), que por sua vez contribuiu para a construção do “clima intelectual” do processo de *catching up* (alcançamento tecnológico) da Alemanha no curso de unificação em relação à Inglaterra.

A ausência de Estados nacionais independentes consolidados na América Latina ao longo do conjunto do processo inicial da Revolução Industrial é um elemento que contrasta com a situação dos países que conseguiram absorver de forma significativa as tecnologias principais dessa revolução. Como a literatura de economia da tecnologia sistematizou (COHEN; LEVINTHAL, 1989, 1990), a variável-chave para a difusão de novas tecnologias é a “capacidade de absorção”, algo que seria a principal tarefa de sistemas de inovação na periferia. Esses arranjos institucionais, mesmo em seus rudimentos iniciais, dependem de ação do setor público e de capacidades estatais inexistentes em países colonizados ou com atraso no seu processo de construção nacional.

Em suma, o processo da Revolução Industrial, que consolidou a posição periférica das metrópoles coloniais no contexto europeu, encontrou a América Latina em uma situação na qual o conjunto da região não pôde aproveitar as oportunidades abertas por esse processo. Apenas no final do século XIX e início do XX, as primeiras iniciativas mais sistemáticas serão aplicadas em países da região, estando relacionadas aos primeiros surtos de industrialização nessas localidades, que passaram a apresentar Estados nacionais mais consolidados que os do início do século XIX. Esse quadro político determina a predominância do mecanismo de inserção passiva na divisão internacional de trabalho

(2001, p. 108) discute as universidades existentes nas colônias britânicas e na América espanhola: “As 13 colônias britânicas tiveram nove universidades em 1776 para 2,5 milhões de pessoas. A Nova Espanha, com 5 milhões, tinha apenas duas universidades na Cidade do México e em Guadalajara, voltadas para teologia e direito. Durante todo o período colonial, a Inquisição manteve uma forte censura e reprimiu o pensamento heterodoxo.” (tradução nossa).

em reconfiguração e sua inclusão ao *octopus power*, em torno do Reino Unido (DARWIN, 2009, p. 55-56, 137-141).

A dimensão econômica: herança colonial, estrutura econômica e inserção na divisão internacional do trabalho

A ausência de manufaturas nas colônias ibéricas é um ponto de partida muito importante, e um contraste com as colônias britânicas (para a ausência de manufaturas no Brasil, ver Suzigan (2000, p. 82-83), para os Estados Unidos, ver Atack e Passell (1996, p. 55)). Essa ausência teve entre os seus determinantes diversas restrições emanadas das metrópoles, que temiam a perda de espaço no comércio internacional para as manufaturas britânicas (para o caso brasileiro, ver Novais (1989, p. 268, 271); para a América espanhola, Furtado (1976, p. 37), que menciona a incapacidade da Espanha “de abastecer as colônias de produtos manufaturados”). Essas restrições, por sua vez, podem ter bloqueado processos de criação inicial de manufaturas a partir de demandas surgidas do crescimento da economia agrícola, um elemento dinâmico presente no início tardio da industrialização brasileira, como descrita por Suzigan (2000, p. 83-85).

Por um lado, a ausência de manufaturas expressa a natureza da inserção das economias latino-americanas no momento da independência. Tendo em vista que a industrialização ainda não era uma realidade nas Américas, não havia uma opção factível de transformação da estrutura produtiva naquele momento. As escolhas, no campo econômico, referiam-se aos modos de organização da produção e aos canais de comercialização, sem as restrições até então colocadas pela metrópole.

Por outro lado, a inserção na economia internacional já estava fortemente trilhada pela estrutura produtiva do período colonial, seja agrícola ou mineral. Furtado (1976, p. 29) menciona distintos

polos de crescimento durante o período colonial. Segundo o autor, “a produção de metais preciosos serviu de base econômica à fundação e organização do império espanhol nas Américas” (p. 29). Nesse processo, houve elementos dinâmicos que abriram outras possibilidades, como no caso do Chile, em que o povoamento, “apoiado inicialmente na produção de ouro, encontrou uma base permanente na agricultura de exportação, cujo mercado era o Peru” (p. 30). Por sua vez, mudanças na Europa abriram novas funções para as Antilhas espanholas, através do “considerável aumento da demanda de produtos que antes eram consumidos em quantidades ínfimas: açúcar, cacau, algodão, couros, índigo, entre outras” (p. 31).

Elaborando um esquema geral, Furtado (1976, p. 35-36) diferencia as colônias espanholas das portuguesas no que diz respeito às fases do período colonial:

No caso das colônias espanholas, os primeiros 150 anos [se caracterizaram pela] articulação de vastas regiões em torno de polos dinâmicos, cuja principal função era produzir um excedente sob a forma de metais preciosos, [enquanto] os segundos 150 anos se caracterizaram pelo declínio da produção mineira, [com um peso crescente de uma classe de] senhores da terra, desvinculados da Metrópole, e com um horizonte de interesses estritamente local. [No caso da] América portuguesa essas duas fases se apresentaram de certa forma invertidas. Nos primeiros 150 anos formou-se uma economia agrícola de exportação constituída de unidades isoladas, vinculadas diretamente com o exterior [...] A formação de um polo produtor de ouro e diamantes [tem lugar] no último século do período colonial” (p. 35-36).

Esse legado é sintetizado pela posição comercial das colônias, sumarizada em Bulmer-Thomas (2003, p. 25) – baseado em Cardoso e Brignoli –, apresentando a distribuição da produção pelas várias regiões da América Latina, no Quadro 1, abaixo.

Quadro 1 - Produção distribuída por regiões, final do período colonial

Área	Região	Produtos
México	Central	Açúcar, têxtil
	Oaxaca	Grãos
	Yucatán	Anil
	Norte	Gado, têxtil e prata
América Central e Caribenha	El Salvador	Anil
	Honduras	Prata
	Costa Rica	Tabaco
	Antilhas	Açúcar
Venezuela	Litoral	Cacau
	Planície	Couro
Colômbia	Montanhas do Leste	Prata e ouro
Equador	Montanhas	Têxtil
	Litoral	Cacau
Peru e Bolívia	Montanhas	Prata e mercúrio
	Litoral Norte	Açúcar
	Litoral Sul	Algodão
Chile	Norte	Prata
	Central	Trigo
Argentina, Paraguai e Uruguai	Norte e Central	Produtos artesanais
	Cuyo	Vinho
	Nordeste	Erva mate, açúcar e gado
	Rio da Prata	Sebo e couro
Brasil	Central	Ouro, diamantes
	Sul	Gado
	Amazônia	Produtos tropicais

Fonte: BULMER-THOMAS, 2003, p. 25.

Essa estrutura econômica será alvo de novas demandas derivadas do processo de crescimento econômico relacionado à Revolução Industrial, em especial ao percurso no qual a Inglaterra, segundo Furtado, lança-se “na política livre-câmbio” e reduz

“substancialmente as próprias atividades agrícolas”, podendo assim “beneficiar-se em sua plenitude da baixa de preços das matérias primas decorrentes da redução das tarifas marítimas” (FURTADO, 1976, p. 51). Por sua vez, a redução das tarifas marítimas está associada às mudanças nos transportes, com as ferrovias e a “mecanização dos transportes marítimos” (p. 50), processos relacionados aos desdobramentos da primeira Revolução Industrial (Perez (2010) menciona essas mudanças como uma segunda revolução tecnológica). Esse conjunto de mudanças associa-se à reconfiguração da divisão internacional do trabalho, que provê “estímulo à especialização geográfica” e “reorientação da produção primária de outras áreas, as quais se especializam na exportação de matérias primas” (FURTADO, 1976, p. 54).

A partir de um “impulso” ocorrido na década de 1840, consolida-se um arranjo estrutural descrito por uma “tipologia das economias exportadoras de matérias-primas” elaborada por Furtado (1976, p. 55). As economias latino-americanas, a partir de 1840, dividem-se em três tipos. O primeiro, “economias exportadoras de produtos agrícolas de clima temperado”, corresponderia à Argentina e ao Uruguai. O segundo, “economias exportadoras de produtos agrícolas tropicais”, inclui “o Brasil, a Colômbia, o Equador, a América Central e o Caribe, bem como amplas regiões do México e da Venezuela” (p. 55-56). O terceiro, “economias exportadoras de produtos minerais”, corresponderia então ao México, Chile, Peru e Bolívia (p. 57).

Escosura (2006, p. 488-490) ressalta as discrepâncias regionais no que se refere à integração internacional da economia latino-americana: no caso do México (p. 488), maior integração no período posterior à independência; no caso do Peru (p. 488-489), maior integração apenas três décadas depois da independência – o “guano boom” –; e no caso da Argentina (p. 489-490), aumento das exportações após a independência, com a expansão de novas terras para o cultivo e pecuária. No caso brasileiro (p. 490), a

independência não significou uma mudança em direção ao comércio internacional. Além disso, é válido ressaltar novamente a existência do *octopus power* e da influência do Reino Unido no cenário de integração do comércio nacional, como mencionado nas seções anteriores.

A dimensão política: fragmentação e atraso na formação dos Estados-Nação

No campo político, uma escolha que nos parece central, dada suas várias implicações para a trajetória de desenvolvimento econômico, diz respeito à unificação ou fragmentação dos novos Estados independentes. Enquanto os Estados Unidos trilharam o caminho da unificação, o ex-império espanhol esfacelou-se, iniciando uma série de conflitos separatistas. A América Central se separou do México, em 1823, e, 16 anos depois, já estava dividida em cinco Estados (El Salvador, Costa Rica, Honduras, Nicarágua e Guatemala). Em 1830, a “Grande Colômbia” tornou-se Venezuela, Equador e Nova Granada – esse último veio a se dissolver em 1903, com a independência do Panamá da Colômbia. A união entre Peru e Bolívia foi dissolvida em 1839. Na região do Prata, Uruguai, Paraguai, Bolívia e Argentina foram originados. A fragmentação foi acompanhada de inúmeros conflitos territoriais, que se estenderam até o século XX.

As consequências da fragmentação política e dos conflitos territoriais para a trajetória econômica dos novos Estados independentes envolvem vários aspectos. Escosura (2006) avalia que os custos administrativos decorrentes da multiplicação de unidades políticas após a independência superaram os ganhos obtidos com a redução do peso fiscal da Coroa espanhola. Ou seja, as divisas antes remetidas ao exterior foram rapidamente absorvidas para criação e manutenção dos novos aparatos administrativos. No processo de independência norte-americana

ocorreu o inverso, já que as 13 colônias, antes com autonomia administrativa e tributária, uniram-se para a insurreição contra a Inglaterra e formaram a Confederação dos Estados Unidos. Uma das primeiras medidas do governo norte-americano foi o estabelecimento de um sistema tributário comum e a eliminação de barreiras tarifárias no comércio entre os estados da federação.

Na América espanhola, a fragmentação política foi acompanhada pela desintegração comercial, monetária e financeira entre as ex-colônias. No comércio, a administração colonial obtinha vantagens da economia de escala, mas, com a separação, houve aumento da ineficiência com a duplicação de esforços para garantia dos direitos e infraestrutura. Se antes o comércio intrarregional já era insignificante, a criação de barreiras tarifárias reduziu ainda mais os incentivos para a complementariedade produtiva. Além disso, a fragmentação da administração monetária aumentou a complexidade das trocas comerciais e criou custos adicionais. No aspecto financeiro, enquanto os Estados Unidos juntaram forças para criação de fontes públicas de financiamento, os países latino-americanos recorreram aos bancos ingleses para a obtenção de crédito, visando o equilíbrio das contas públicas, o que marcou o início de uma longa trajetória de endividamento externo.

As disputas territoriais deterioraram ainda mais a condição fiscal dos novos Estados, com a expansão dos gastos militares e o aumento das dívidas com a Inglaterra. Centeno (2002) compara as guerras ocorridas entre os países desenvolvidos com as guerras latino-americanas ao longo dos séculos XIX e XX. Segundo o autor, enquanto as primeiras levaram ao fortalecimento do aparato estatal, à unificação das elites locais para a construção de projetos nacionais e à criação de novos mercados com o desenvolvimento tecnológico, as segundas teriam um caráter “limitado”, com o acirramento dos conflitos domésticos,

a ausência de um sistema tributário forte e subordinação aos interesses hegemônicos (Pax Britânica). Os principais resultados dos conflitos latino-americanos foram sangue e dívidas.

A fragmentação entre os Estados se estendeu para a fragmentação dentro deles. Na ausência de uma autoridade administrativa forte, forças locais e centrífugas prevaleceram sobre a centralidade do Estado para atender aos jogos de poder das elites crioulas. As regras eram elaboradas e alteradas conforme os interesses do grupo vitorioso, criando ambientes institucionalmente instáveis e não favoráveis à organização econômica eficiente. Nem mesmo o controle legítimo do uso da força era uma prerrogativa estatal, já que as elites locais mantinham sistemas paralelos de proteção. Houve, portanto, resistência das elites em delegar autoridade ao poder central. Outros infortúnios tiveram lugar, talvez contribuindo para a dinâmica de fragmentação. O momento das insurgências para a independência coincide com as guerras napoleônicas. Nessa ocasião, há um aumento do preço do algodão, favorecendo diretamente os comerciantes norte-americanos. Por outro lado, esse período é marcado pela queda da demanda europeia por bens agrícolas tropicais, enfraquecendo os grupos urbanos que estariam em melhor posição de organizar um sistema político estável.

Fragmentação e atraso na formação de Estados nacionais têm uma implicação para os processos de desenvolvimento. Formação de Estados nacionais, no contexto do século XIX, é um estágio preliminar para o início da construção de instituições associadas ao sistema de inovação (FREEMAN, 1995). Não é casual que Freeman, em seu texto clássico da literatura sobre sistemas de inovação (1995), mencione F. List como uma referência fundamental para o conceito. No século XIX, sem esse ponto de partida político – a construção de Estados nacionais – é bastante difícil qualquer política visando o desenvolvimento nacional. Processos de *catch up* sempre estiveram

relacionados com a formação e/ou consolidação de Estados nacionais com capacidade de elaborar e executar estratégias de apoio à industrialização: exemplos são os casos dos Estados Unidos (ATACK; PASSELL, 1995), o caso da Alemanha (LIST, 1983) e outros processos mais recentes – Japão, Coréia do Sul e Taiwan (AMSDEN, 2001).

Uma questão a ser explorada é o vínculo entre a fragmentação política e o padrão de inserção na divisão internacional de trabalho. Escosura (2006, p. 489) sugere uma articulação entre os dois elementos: “Os vínculos entre as regiões da Federação da América Central enfraqueciam à medida que a orientação para a exportação aumentava. Juntamente com a instabilidade política, isto levou à criação de 5 novos países em 1839.” (tradução nossa).

Furtado (1976) argumenta que a evolução da estrutura socioeconômica latino-americana, no contexto da divisão internacional do trabalho no período colonial e na primeira fase da industrialização, ajudou a fomentar a fragmentação regional, mas o autor não aprofunda nos mecanismos que levaram a essa escolha. Na esteira de Furtado, uma hipótese a ser avaliada é a de que as escolhas políticas por fragmentação ou unificação estão relacionadas à trajetória da participação das colônias no comércio internacional. Quanto maior a dependência da economia local em relação ao mercado europeu, maior a demanda por autonomia fiscal e, conseqüentemente, pela fragmentação. No cenário inverso, quanto maior a relevância do mercado doméstico, maior a necessidade de integração regional.

Essa hipótese pode ser combinada com outra, referente à “dependência da trajetória” ou “inércia institucional”. Em ambos os casos houve claramente um esforço de rompimento com a ordem anterior e construção de uma nova trajetória.⁴ Essa

⁴ O único caso de continuidade foi o Brasil, em que houve preservação da unidade territorial, embora durante o século XIX tenham ocorrido episódios como a Confederação do Equador (1824) e a Revolução Farroupilha (1835-1845).

ruptura carrega também um paradoxo: onde prevalecia coordenação de mercado liberal, a trajetória política resultou em um Estado forte e unificado; onde prevalecia coordenação de mercado hierárquica, a trajetória política seguiu o caminho da fragmentação e resultou em Estados enfraquecidos. Esses Estados enfraquecidos, com metas prioritárias que não incluíam o esforço de desenvolvimento, tornaram mesmo as nações maiores e/ou mais prósperas da região componentes da rede do sistema-mundo britânico, como define Darwin (2009). Para o autor, no final da década de 1870, “os governos latino-americanos, notadamente no Brasil, Argentina e Uruguai, estavam agora prontos para explorar seus recursos naturais com uma vasta força de trabalho imigrante, oriunda das estagnadas economias rurais da Itália e Espanha” (DARWIN, 2009, p. 136, tradução nossa).

Fragmentação bloqueia a formação de mercados unificados expressivos, fonte de demanda e potencial para a exploração de economias de escala e escopo. Há aqui um circuito vicioso bem específico, talvez mais um componente importante para uma trajetória que persiste ao longo do século XX.

A experiência das colônias britânicas: contraste que define trajetórias

Nos Estados Unidos, houve uma compreensão diferente sobre o papel do Estado. Embora muitos estadunidenses tenham sido influenciados pelas ideias de Adam Smith, havia uma compreensão entre os “pais fundadores” da nação a respeito da necessidade de um Estado forte para encorajar a acumulação do capital e o desenvolvimento econômico. Hamilton, primeiro secretário do tesouro norte-americano, entendia que a independência completa da Inglaterra só seria alcançada com a independência econômica nacional. Para isso, Hamilton (1810) defendia políticas de encorajamento das manufaturas e apoio à industrialização.

Mas o que levou os colonos norte-americanos a escolherem a unificação e por que na América espanhola a escolha foi pela trajetória inversa? Embora a fragmentação seja crucial no processo de desenvolvimento latino-americano, poucos trabalhos se dedicaram a responder essa pergunta.

Nos Estados Unidos, a integração política e econômica entre as colônias foi necessária para o enfrentamento à Inglaterra, tanto no campo militar como no comércio internacional. Antes da independência, comerciantes de diferentes estados competiam entre si, sendo impostas tarifas diferenciadas para proteger seu próprio mercado. Mas para que o país conseguisse acessar o mercado internacional, após o bloqueio inglês, era preciso pagar as dívidas da revolução com a França e demais credores internacionais. Nos anos seguintes à independência, o comércio com a Inglaterra caiu para apenas 10% das exportações norte-americanas. Em um cenário de depressão econômica, apesar da resistência dos estados em ceder seus tributos para administração central, a convenção de 1787, realizada na Filadélfia, deu ao Congresso poder pleno para tributar importações e regulamentar o comércio entre os estados, proibindo barreiras tarifárias domésticas. Assim, a unificação do país era construída sobre as bases da integração comercial.

E por que a América Latina não seguiu trajetória similar? Uma diferença significativa diz respeito ao papel exercido pela Inglaterra na participação do comércio das ex-colônias. Enquanto nos EUA era preciso buscar formas de competir com a Inglaterra, nas ex-colônias espanholas e portuguesa a Inglaterra veio a substituir as metrópoles no acesso ao mercado europeu e no financiamento dos processos de independência. Criava-se, naquele momento, uma relação imperialista com a economia hegemônica que, um século depois, viria a ser substituída pela dos Estados Unidos.

Além disso, a relação comercial e financeira construída com a Inglaterra, no decorrer do século XIX, postergou os incentivos para a revolução industrial na América Latina, uma vez que a região funcionava como um dos principais mercados dos produtos ingleses. Com isso, os Estados Unidos iniciaram a industrialização mais cedo e com uma estrutura empresarial distinta da prevalente na América Latina. Como observado por Chandler Jr. (1977), nos Estados Unidos, a industrialização foi acompanhada por um processo de transformação das unidades empresariais tradicionais para as modernas.

Na América Latina, uma região destituída da base manufatureira existente nas colônias britânicas no final do período colonial, tanto as unidades produtivas coloniais (fundamentalmente agrícolas ou mineradoras), quanto as próprias companhias inglesas e estrangeiras que passaram a atuar na região após a independência, concentravam diversas funções, da produção à comercialização. Por um lado, esse tipo de organização facilitava a acumulação do capital, embora grande parte das divisas fossem remetidas para o exterior. Setores exportadores estariam mais bem posicionados para arcar com os custos da industrialização, principalmente, se motivados pela substituição de importações. Por outro lado, a industrialização conduzida por essas organizações não traz as mudanças sociais esperadas de processos disruptivos. Hirschman (1968) observa que, na América Latina, a industrialização foi menos perturbadora, mas também muito menos intensiva em aprendizado do que a industrialização das economias avançadas. Não houve experimentação tecnológica nem o treinamento concomitante em inovação, que são característicos dos países industriais pioneiros.

Assim, o papel econômico assumido pela Inglaterra no período pós-independência traz implicações políticas e econômicas distintas para Estados Unidos e América Latina. Enquanto, no primeiro, a crescente competição cria incentivos para a unificação e construção de um Estado forte, no segundo, a colaboração

política e integração econômica com a Inglaterra reforçaram a desintegração regional. Outra implicação econômica diz respeito à organização empresarial e aos incentivos para a industrialização. Nos Estados Unidos, a burguesia urbana foi gradativamente se organizando e construindo unidades produtivas mais fortes para sobreviver às novas condições do capitalismo, trilhando o caminho da industrialização inglesa. Durante a guerra entre Inglaterra e França, os comerciantes norte-americanos aproveitaram para assegurar um canal direto de comércio com a Europa. Na América Latina, a ausência de interdependência produtiva entre os latifundiários impedia a construção de instituições comuns. Além disso, os setores exportadores não tinham interesse em investir na industrialização e aproveitavam da proximidade com os comerciantes ingleses para a manutenção e abertura de novos mercados no exterior.

A importância do processo de unificação das 13 colônias britânicas e da dinâmica posterior estabelecida – expansão é a expressão dessa dinâmica, com implicações territoriais que afetam o México, por exemplo – está na construção ao longo do século XIX do maior mercado nacional unificado no planeta. Chandler Jr. (1977) pode ser lido como uma descrição desse processo, iniciado com a unificação das 13 colônias no processo de independência. Esse enorme mercado nacional, unificado e articulado pela revolução nos transportes e nas comunicações no século XIX, analisada por Chandler Jr. (1977, p. 79-206), disponibilizou bases para economias de escala e escopo relacionadas a importantes transformações estruturais das empresas – que se convertem em grandes empresas multidivisionais – e de mercados – que se tornam mercados oligopolizados pela ação das firmas pioneiras na exploração de economias de escala e escopo. A revolução gerencial na raiz das empresas multidivisionais é, por sua vez, um dos pré-requisitos para a emergência de empresas multinacionais – basicamente empresas multidivisionais com pelo menos uma divisão atuando no estrangeiro. Essa nova

mudança estrutural em uma economia líder como a dos Estados Unidos representará um novo desafio à industrialização tardia das economias latino-americanas, contribuindo para definir características de uma variedade de capitalismo periférico: a forte presença de empresas transnacionais em setores estratégicos das economias nacionais.

Em suma: nos Estados Unidos, ao invés de fragmentação, ocorre a unificação das ex-colônias britânicas, iniciando um longo percurso que se concluirá após a Guerra Civil (1865). Tal processo constrói o maior mercado nacional unificado (Chandler Jr.), fonte para economias de escala e escopo, o que pressupõe um Estado nacional com força suficiente para construir esse mercado ao mesmo tempo que, mesmo antes da Guerra Civil, foi capaz de gerar políticas como as propostas por Hamilton (1810) – o qual contribuiria para criar o que Gerschenkron chama de clima intelectual para políticas e iniciativas de inserção ativa na divisão internacional de trabalho. Esse processo está em forte contraste com o caso das economias latino-americanas. Nessas economias, como visto na seção anterior, há uma dinâmica que combina fragmentação política, atraso na construção de Estados nacionais e inserção passiva na divisão internacional de trabalho.

Esse contraste é uma das raízes do descolamento das trajetórias entre as duas regiões, com os Estados Unidos rumando para a superação econômica, tecnológica e militar do Reino Unido e a América Latina capturada pela “armadilha do subdesenvolvimento”.

Uma trajetória que define uma variedade de capitalismo?

O ponto de partida dos países da América Latina posteriormente aos processos de independência envolve três processos combinados: fragmentação política, inexistência de um centro/

arranjo institucional capaz de absorver as novas tecnologias derivadas da Revolução Industrial e, talvez como consequência, uma inserção passiva na divisão internacional do trabalho reconfigurada pela Revolução Industrial. Esses três processos combinados definem uma trajetória econômica que pode ser descrita como a armadilha do subdesenvolvimento (ou, mais recentemente, a armadilha da renda média).

Essa trajetória contrasta com a trajetória das 13 colônias britânicas, baseada na unificação – e posterior expansão territorial –, com a consequente construção de um mercado nacional unificado expressivo, processo dirigido por um Estado nacional com força suficiente para combinar esse processo com um conjunto de políticas ativas que constroem uma inserção na divisão internacional de trabalho que multiplica a força manufatureira e industrial, com uma dinâmica a partir da qual já em 1851 apareciam os primeiros sinais de uma mudança de direção nos fluxos internacionais de tecnologia com a sua ex-metrópole (ROSENBERG, 1969).

As condições iniciais importam: por isso, definir as origens da trajetória comum dos países latino-americanos é importante para investigar desafios para a América Latina. Essas condições iniciais – fragmentação, atraso na construção de Estados nacionais, inserção passiva e subordinada na divisão internacional de trabalho – definem uma trajetória inicial que pode estar relacionada a uma variedade de capitalismo. Essa conjectura é particularmente forte se contrastada a região com outras áreas, como sugerido no Gráfico 1.

Essa variedade de capitalismo pode ser exploratoriamente definida a partir de características comuns ao conjunto da região: passado histórico comum, posição periférica no capitalismo global, forte peso de produtos primários (agrícolas e minerais) nas economias e nas pautas de exportação – expressão do travamento (*lock in*) na divisão internacional de trabalho –, além

de níveis de desigualdade social que certamente têm tanto uma determinação no passado colonial como influenciam fortemente o desempenho educacional fraco da região.

Porém, ao longo da discussão apresentada neste capítulo, há elementos que sugerem uma certa heterogeneidade no interior da região – peso da mineração, tipo de vínculo com o centro dinâmico, tamanho das economias, tipo de especialização. Ao longo do século XX o percurso da trajetória aqui definida pode ter construído diferenças suficientes para romper com uma única variedade de capitalismo na região. Tema para uma agenda de pesquisa que, de forma variada, envolve contribuições de pesquisadores que focam em diversos outros elementos da realidade latino-americana.

Referências

ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S.; ROBINSON, A. The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. *American Economic Review*, v. 91, n. 5, 2001.

AMSDEN, A. *The Rise of “the Rest”*: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies. Oxford: Oxford University, 2001.

ATACK, J.; PASSELL, P. *A New Economic View of American History*. New York: W. W. Norton, 1996.

BERNERS-LEE, T.; FISCHETTI, M. *Weaving the Web*: The Original Design and Ultimate Destiny of the Worldwide Web by its Inventor. New York: HarperBusiness, 2000.

BIELSCHOWSKY, R. A modo de conclusão: padrões regionais e singularidades nacionais do desenvolvimento econômico latino-americano, asiático e russo (de 1950 a fins dos anos 2000) – síntese comparativa de 13 países. In: CGEE – Centro de Gestão e Estudos Estratégicos. *Padrões de desenvolvimento econômico (1950-2008)*: América Latina, Ásia e Rússia. Brasília: CGEE, 2013. p. 893-910.

BULMER-THOMAS, V. *The Economic History of Latin America since Independence*. 2nd ed. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.

- CENTENO, M. *Blood and Debt: War and the Nation-State in Latin America*. University Park, PA: The Pennsylvania University Press, 2002.
- CHANDLER JR., A. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in America Business*. London: The Belknap Press of Harvard University Press, 1977.
- COHEN, W.; LEVINTHAL, D. Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation. *Administrative Science Quarterly*, v. 35, p. 128-152, 1990.
- COHEN, W.; LEVINTHAL, D. Innovation and Learning: The Two Faces of R&D. *The Economic Journal*, v. 99, n. 397, p. 569-596, set. 1989.
- COSTA, L. F.; LAINS, P.; MIRANDA, S. M. *História económica de Portugal: 1143-2010*. Lisboa: A Esfera dos Livros, 2011.
- DARWIN, J. *After Tamerlane: The Rise and Fall of Global Empires, 1400-2000*. Cambridge: Cambridge University Press, 2007.
- DARWIN, J. *The Empire Project: The Rise and Fall of the British World-System, 1830-1970*. Cambridge: Cambridge University Press, 2009.
- ESCOSURA, L. P. The Economic Consequences of Independence in Latin America. In: BULMER-THOMAS, V.; COATSWORTH, J. H.; CONDE, R. C. *The Cambridge Economic History of Latin America: The Colonial Era and the Short Nineteenth Century*. Cambridge: Cambridge University Press, 2006. v. 1, p. 463-504.
- FAIRBANK, J. Self-Strengthening: The Pursuit of Western Technology. In: FAIRBANK, J. (ed.). *The Cambridge History of China*. Cambridge: Cambridge University Press, 1978. v. 10, p. 491-542.
- FREEMAN, C. The “National System of Innovation” in Historical Perspective. *Cambridge Journal of Economics*, v. 19, n. 1, 1995.
- FURTADO, C. *Economic Development of Latin America: Historical Background and Contemporary Problems*. Cambridge: Cambridge University Press, 1970.
- FURTADO, C. *A economia latino-americana*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1976.
- FURTADO, C. Underdevelopment: To Conform or to Reform. In: MEIER, G. (ed.). *Pioneers of Development*. Second Series. Oxford: Oxford University/World Bank, 1987.

GERSCHENKRON, A. *Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays*. Cambridge, Massachusetts: Belknap Press of Harvard University Press, 1962.

HABER, S. The Political Economy of Industrialization. In: BULMER-THOMAS, V.; COATSWORTH, J. H.; CONDE, R. C. *The Cambridge Economic History of Latin America: The Colonial Era and the Short Nineteenth Century*. Cambridge: Cambridge University Press, 2006. v. 1, p. 537-584.

HAMILTON, A. Report on the Subject of Manufactures. In: HAMILTON, A. *The Works of Alexander Hamilton*. New York: Williams and Whiting, 1810. v. 1, p. 157-276. [1ª edição de 1971, New York: Haskell House Publishers].

HIRSCHMAN, A. The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 82, n. 1, p. 1-32, Feb. 1968.

LEE, K. *The Art of Economic Catch-Up: Barriers, Detours and Leapfrogging*. Cambridge: Cambridge University Press, 2019.

LIST, F. *Sistema nacional de economia política*. São Paulo: Abril Cultural, 1983. [1ª edição de 1841].

MADDISON, A. *Historical Statistics of the World Economy: 1-2008 AD*. [S. l.]: [edição do autor], 2010. Disponível em: www.ggdc.net/maddison/Historical_Statistics/horizontal-file_02-2010.xls. Acesso em: jan. 2020.

MADDISON, A. *The World Economy: A Millennial Perspective*. Paris: OECD, 2001.

MADDISON, A. *The World Economy: Historical Statistics*. Paris: OECD, 2003.

MAHONEY, J. *Colonialism and Postcolonial Development: Spanish America in Comparative Perspective*. New York: Cambridge University Press, 2010.

MEIER, G. (ed.). *Pioneers of Development*. Second Series. Oxford: Oxford University/World Bank, 1987.

MEIER, G.; SEERS, D. (ed.). *Pioneers in Development*. Oxford: Oxford University/World Bank, 1984.

NORTH, D. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

NORTH, D.; SUMMERHILL, W.; WEINGAST, B. Order, Disorder, and Economic Change: Latin America versus North America. In: MESQUITA,

B.; ROOT, H. *Governing for Prosperity*. New Haven, EUA: Yale University Press, 2000. p. 17-58.

NOVAIS, F. *Portugal e Brasil na crise do antigo sistema colonial (1777-1808)*. São Paulo: Editora Hucitec, 1989. [1ª edição de 1979].

OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development. *The Next Production Revolution: Implications for Governments and Business*. Paris: OECD, 2017.

PANTALEÃO, O. A presença inglesa. In: HOLANDA, S. B. *História geral da civilização brasileira: o Brasil monárquico: o processo da emancipação*. Rio de Janeiro: Editora Bertrand Brasil, 1993. p. 63-99.

PAUS, E. *Latin America and the Middle-Income Trap*. Santiago: Cepal, 2014. (Series Financing for Development).

PEREZ, C. Technological Revolutions and Techno-Economic Paradigms. *Cambridge Journal of Economics*, v. 34, n. 1, p. 185-202, 2010.

POMERANZ, K. *The Great Divergence: China, Europe and the Making of Modern World*. Princeton: Princeton University Press, 2000.

RIBEIRO, L.; ALBUQUERQUE, E. O papel da periferia na atual transição para uma nova fase do capitalismo: questões introdutórias nas mudanças da divisão centro-periferia. *Cadernos do Desenvolvimento*, v. 10, n. 17, p. 166-186, 2016.

ROSENBERG, N. (ed.). *American System of Manufactures: The Report of the Committee on the Machinery of the United States 1855 and the Special Reports of George Wallis and Joseph Whitworth 1854* Edited with an Introduction by Nathan Rosenberg for the University Press. Edinburgh: Edinburgh University Press, 1969.

SACHS, J. D.; WARNER, A. M. The Curse of Natural Resources. *European Economic Review*, Elsevier, v. 45, n. 4-6, p. 827-838, 2001.

SALLES, F. C. *O capitalismo brasileiro e seus dilemas de coordenação*. Tese (Doutorado em Sociologia e Antropologia) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2015.

SUZIGAN, W. *Indústria brasileira: origem e desenvolvimento*. Nova edição. São Paulo: Editora Hucitec / Editora da Unicamp, 2000.

WOOD, E. M. *Empire of Capital*. London: Verso, 2003.

WOOD, G. S. *Empire of Liberty: A History of the Early Republic, 1789-1815*. Oxford: Oxford University Press, 2009.

(Agradecemos o apoio do CNPq (Projetos 401054/2016-0 e 307787/2018-4) e o trabalho da bolsista de iniciação científica CNPq, Maria Eduarda Ribeiro Castro.)