

A Armadilha da Renda Média: um estudo comparativo para as estruturas produtivas dos países da América Latina e da Coreia do Sul

The Average Income Trap: a comparative study for the productive structures of the countries of Latin America and South Korea

Dominic Doula Ribeiro^a

Silvia Harumi Toyoshima^b

Elaine Aparecida Fernandes^c

RESUMO

A partir de estudos empíricos sobre o crescimento dos países emergentes no século XXI, verificou-se a desaceleração de diversas economias e, inclusive, que economias que apresentaram forte crescimento a partir de meados do século XX, atingiram a renda média, mas não conseguiram ascender para o nível de renda alta. Ainda, verificou-se que os países de renda média foram aqueles com maior dificuldade em sustentar o crescimento e, portanto, os mais sujeitos a desacelerações. Essa desaceleração econômica e estagnação no nível médio de renda passou a ser chamada de Armadilha da Renda Média. Nesse contexto, este artigo buscou analisar as causas da entrada dos países latino-americanos e caribenhos nesta Armadilha à luz dos referenciais teórico e empírico. Como resultado, verificou-se que os países latino-americanos encontram-se na Armadilha desde a década de 1980 e que, de fato, falta de mudança estrutural, ausência de avanço tecnológico e baixa acumulação de capacidades produtivas foram determinantes para a entrada desses países nessa situação. Além disso, verificou-se que os países latino-americanos não apresentam perspectivas de saída da Armadilha no curto prazo, devendo empreender transformações profundas para a superação dessa condição.

Palavras-chave: Armadilha da Renda Média América Latina Coreia do Sul.

JEL: O40.

ABSTRACT

Based on empirical studies on the growth of emerging countries in the 21st century, several economies have slowed down, and even that statistics have registered strong growth since the middle of the 20th century, reaching average income, but have not managed to rise for the high income level. Still, it was found that middle-income countries were having greater difficulty in sustaining growth and, therefore, those most subject to deceleration. This economic slowdown and stagnation in the average income level came to be called the Average Income Trap. In this context, this article seeks to analyze the causes of the entry of Latin American and Caribbean countries in this armor in the light of the theoretical frameworks and empirical. As a result, it was found that Latin American countries have been using the Trap since the 1980s and that, in fact, lack of structural change, loss of technological advancement and low accumulation of productive reproductions were decisive for the entry of these countries in this situation. In addition, it was found that Latin American countries have no prospect of leaving the medium-income trap in the short term and must undergo profound transformations to overcome this condition.

Keywords: Average Income Trap Latin America South Korea.

^aMestra em Economia pela Universidade Federal de Viçosa (UFV). E-mail: dominicdoularibeiro@gmail.com.

^bDoutora em Ciência Econômica pela Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). E-mail: htsilvia@ufv.br.

^cProfessora do Departamento de Economia da Universidade Federal de Viçosa (UFV). Email: eafernandes@ufv.br.

1. Introdução

Embora haja na literatura diversas definições sobre a Armadilha da Renda Média e suas causas, independentemente da abordagem usada, parece haver um consenso acerca da situação preocupante da maior parte dos países da América Latina e Caribe. Foxley (2012) divide os países de renda média entre os que estão mais próximos e os que estão mais distantes de se tornarem países de renda alta. Os países latino-americanos e caribenhos encontram-se predominantemente entre os membros do segundo grupo, apresentando maior dificuldade em superar a renda média. Esta constatação motivou o presente estudo que teve como objetivo principal analisar o referencial teórico e empírico a respeito do tema dando ênfase a países como Brasil, México e Colômbia (representantes da América Latina) e Coreia do Sul. Estes três primeiros países foram selecionados como representantes dos países latino-americanos por juntos contarem com mais de 60% da população da região. Além disso, o desenvolvimento deles apresenta um padrão coerente com o verificado na literatura sobre a região e sobre os países latino-americanos que entraram na Armadilha. A escolha da Coreia do Sul foi motivada pelos seus resultados no que se refere à superação da Armadilha.

Para a realização das análises a respeito da Armadilha da Renda Média, o presente estudo, assim como o estudo de Todaro e Smith (2011), fez uso do instrumental fornecido pela Teoria da Falha de Coordenação. Tal teoria tornou-se influente no final da década de 1990 e início do século XXI, enfatizando que o desenvolvimento bem-sucedido resulta da complementaridade de diversos aspectos (sociais, econômicos e ambientais, por exemplo). As dificuldades em crescer emergem de problemas de coordenação na ação/decisão dos agentes em determinada economia. De maneira mais simples, a falha de coordenação é uma situação na qual os agentes estão inaptos a coordenarem seus comportamentos, gerando um resultado (equilíbrio) que faz com que terminem em uma situação pior que no caso da coordenação de seu comportamento. Essa falha pode ocorrer inclusive em situações nas quais os agentes possuem informação completa acerca dos benefícios da coordenação, mas não conseguem cooperar devido a expectativas diferentes ou porque um agente espera que o outro tome a iniciativa em determinada ação. Logo, a ação não ocorre e os agentes não atingem situação melhor.

Existem na literatura vários trabalhos que buscaram avaliar o problema da Armadilha da Renda Média. Daude (2010) e Sanguinetti e Villar (2012) afirmaram que, na teoria do crescimento, os determinantes do crescimento econômico podem ser classificados em acumulação de fatores e crescimento da produtividade, ou seja, há duas formas de se explicar o crescimento econômico e, concomitantemente, a falta dele. O primeiro tipo considera que a falta de crescimento é gerada pela insuficiência de fatores como mão de obra, capital e terra ou recursos naturais. Nesse caso, a Armadilha seria gerada por uma falta de fatores que poderia ser solucionada por sua acumulação. Já o segundo tipo considera que os problemas de crescimento são oriundos de uma combinação ineficiente dos fatores disponíveis, ou seja, a Armadilha decorre de problemas de alocação de recursos, não de acumulação.

De acordo com Sanguinetti e Villar (2012), Veloso e Pereira (2013), Ayiar et al. (2013), Paus (2014), Vivarelli (2014) e Agenor e Canuto (2015), a Armadilha da Renda Média é um problema geralmente associado à baixa produtividade. Sendo assim, Vivarelli (2014) destacou que há certa concordância na literatura ao apontar a ineficiência alocativa como causa principal da desaceleração econômica de países emergentes.

De acordo com Vivarelli (2014), grande parte da literatura acerca da Armadilha da Renda Média falha em ir além das análises e sugestões empíricas, faltando-lhe um enquadramento teórico adequado. Nesse sentido, o presente trabalho inova em estudar tal Armadilha à luz da Teoria da Falha de Coordenação, mais especificamente da abordagem do desenvolvimento como autodescoberta, relacionando essa situação a problemas de coordenação das atividades econômicas, fraca transformação estrutural e pouco avanço tecnológico.

O presente trabalho foi dividido em quatro partes além desta introdução. Na parte 2 consta a relação entre as diversas teorias do desenvolvimento econômico e o desenvolvimento de países emergentes, principalmente no que tange à situação de Armadilha da Renda Média. As partes 3 e 4 tratam de uma revisão bibliográfica acerca da Armadilha da Renda Média, onde constam as

definições, causas e sugestões de superação apresentadas na literatura sobre o tema. Por fim, na parte 5 têm-se as considerações finais, derivadas da análise do material apresentado.

2. A economia do desenvolvimento e a Armadilha da Renda Média

Atualmente, a Economia do Desenvolvimento é definida como o ramo das ciências econômicas que estuda como as nações passam da estagnação ao crescimento e do subdesenvolvimento ao desenvolvimento, bem como formas de superação da pobreza. Embora seja possível considerar Adam Smith como o primeiro economista do desenvolvimento e que os economistas dos séculos XVII a XIX eram desenvolvimentistas, uma vez que tratavam do desenvolvimento de determinados países, principalmente a Inglaterra, os problemas e processos do desenvolvimento econômico de países mais pobres, que hoje são o foco desse ramo, só passaram a ganhar destaque em meados do século XX (BARDHAN, 1993 TODARO e SMITH, 2011).

Segundo Almeida (2015), entre o final do século XIX e o início do século XX, a economia mundial passou por diversas transformações, como saltos tecnológicos resultantes dos avanços promovidos pela Segunda Revolução Industrial, crises financeiras e surtos de inflação em diversos países, incorporação de novos agentes econômicos, ampliação do fluxo de capitais e pessoas e redirecionamento da renda a novos centros de acumulação, consolidando sua concentração. Contudo, alguns elementos permaneceram, como a existência de um grande grupo de países dependentes economicamente (periféricos) de um pequeno conjunto de economias industrializadas. Tais países da periferia, independentes politicamente ou não, se mantiveram como fornecedores de produtos primários e consumidores de produtos manufaturados. Nesse período, a maior parte dos economistas estava preocupada em promover o crescimento econômico das potências mundiais e, assim, o subdesenvolvimento e a pobreza eram problemas praticamente ignorados.

Contudo, nas primeiras décadas do século XX, com a Primeira Guerra Mundial, a Revolução Russa e a Depressão da década de 1930, os alicerces da economia neoclássica, linha de pensamento predominante na época, foram abalados, abrindo espaço para o keynesianismo e o marxismo emergirem e crescerem. De acordo com Mantega (1998), no entanto, a atenção tanto do keynesianismo, como das teorias de Smith (1776) e Schumpeter (1982), estava voltada aos países desenvolvidos.

Segundo Bardhan (1993), embora o desenvolvimentismo tenha florescido brevemente na União Soviética durante a década de 1920 – através do modelo de economia dualista de Preobrazhensky (1926), do modelo de planejamento em dois setores de Feldman (1928) e do modelo de economia camponesa de Chayanov (1925) – a Economia do Desenvolvimento só decolou a partir da década de 1940, com o processo de descolonização de países na África e Ásia, após a Segunda Guerra Mundial.

Todaro e Smith (2011) argumentaram que, quando as discussões acerca dos problemas dos países subdesenvolvidos aumentaram, os economistas dos países desenvolvidos não contavam com um dispositivo conceitual através do qual pudessem analisar o crescimento em economias predominantemente agrárias e que não dispunham das estruturas econômicas modernas. A partir disso, ao longo da segunda metade do século XX, diversas teorias surgiram, buscando entender e promover o processo de desenvolvimento econômico.

As teorias clássicas do desenvolvimento foram divididas em quatro abordagens: (i) a dos modelos lineares de estágios de crescimento (ii) a das teorias e padrões de mudança estrutural (iii) a dos modelos de dependência internacional e (iv) a contrarrevolução neoclássica (TODARO e SMITH, 2011 DANG e PHENG, 2015).

Após a Segunda Guerra Mundial, com o vácuo teórico envolvendo o subdesenvolvimento, os economistas dos países desenvolvidos passaram a buscar soluções em suas próprias práticas. Assim, estudando a experiência adquirida com o Plano Marshall – que forneceu auxílio financeiro e técnico maciço aos países europeus destruídos pela Segunda Guerra Mundial, ajudando em sua modernização – e aspectos históricos do desenvolvimento das economias avançadas – que já foram sociedades agrárias e subdesenvolvidas no passado – os modelos lineares de estágios de crescimento foram desenvolvidos. De acordo com Todaro e Smith (2011), esses autores entendiam o desenvolvimento

como uma série de estágios pelos quais os países atrasados deveriam passar. Ao considerar desenvolvimento econômico como crescimento, os teóricos dessa corrente defendiam que as quantidades certas de poupança, investimento e auxílio internacional eram necessárias e suficientes para que os países subdesenvolvidos crescessem. Portanto, nesse caso, a resposta para os problemas dos países subdesenvolvidos era encontrar essa quantidade e realizá-la.

Essa linha de pensamento predominou nas discussões econômicas entre as décadas de 1950 e 1960 e teve em Rostow (1956) seu maior expoente. De acordo com esse autor, o processo de desenvolvimento das economias avançadas concentrou-se em um período de duas ou três décadas, ao qual chamou de *take-off* (ou decolagem). Para o autor, o processo de crescimento poderia ser dividido em três etapas. Primeiramente, os países deveriam estabelecer as pré-condições à decolagem, entre as quais: (i) aumentar a taxa de investimento produtivo (ii) desenvolver um ou mais setores manufatureiros com taxa elevada de crescimento e (iii) garantir uma estrutura social apta a transformar esse impulso na decolagem. A segunda etapa era a concretização da decolagem, na qual o país apresentaria altas taxas de crescimento econômico. Por fim, a última etapa era crescimento normal e sustentado, no qual as taxas de crescimento da economia seriam menores que as apresentadas na decolagem, mas a renda *per capita* já seria elevada.

Contudo, como foi possível perceber, os mecanismos para o crescimento econômico incorporados na teoria dos estágios de crescimento não funcionavam para todos os países. A razão disso era que a ampliação da poupança e do investimento não era condição suficiente para a promoção do crescimento, mas apenas uma condição necessária. De acordo com Todaro e Smith (2011), o Plano Marshall foi bem-sucedido nos países europeus que receberam auxílio porque, apesar da destruição provocada pela guerra, eles já possuíam as condições estruturais, institucionais e comportamentais para converter essa entrada maciça de recursos em altos níveis de produto.

No final da década de 1960, essa abordagem foi substituída por uma que descrevia o processo de desenvolvimento como mudança estrutural, tendo na transferência de mão de obra do setor agrícola para o industrial a chave para o crescimento econômico.

O modelo de dois setores com oferta ilimitada de mão de obra de Lewis (1969) pode ser considerado um dos trabalhos mais importantes da abordagem da mudança estrutural. Nesse modelo, Lewis (1969) definiu que a economia subdesenvolvida era dual, nesse caso, dividida em um setor tradicional – superpopuloso, rural e de subsistência – e um setor moderno, altamente produtivo e urbano. A superpopulação do setor agrícola determinava que o produto marginal por trabalhador fosse nulo e fazia com que eles ganhassem um salário de subsistência. Para o setor industrial atrair mão de obra da agricultura, os salários oferecidos deveriam ser superiores, mas não muito, ao de subsistência, de forma a remunerar a migração e a mudança de vida. Sendo isso estabelecido, a possibilidade de lucros em relação aos salários era grande, lucros esses que seriam reinvestidos, de acordo com o autor. Esse reinvestimento expandiria o setor e, conseqüentemente, ele passaria a demandar mais mão de obra, aumentando a quantidade de emprego. Uma vez que os salários seriam maiores nas cidades, haveria sempre gente disposta a mudar-se do campo para a cidade. Sendo assim, os salários no setor manufatureiro se manteriam relativamente constantes, enquanto os lucros capitalistas continuariam crescendo. Portanto, não haveria poupança da classe trabalhadora, somente da capitalista. Nesse sentido, o modelo defendia a distribuição de renda em direção aos poupadores. Para Lewis (1969), a promoção da concentração de renda do modelo era vista como virtude.

Outro trabalho bastante conhecido na abordagem da mudança estrutural é o de Chenery (1960), que deu ênfase às transformações pelas quais as estruturas institucional, industrial e econômica de um país subdesenvolvido passavam no processo de substituição da agricultura tradicional para a manufatura. Contrastando-se do modelo de Lewis (1969), as observações de Chenery (1960) apontaram que, além do crescimento da poupança e do investimento, o desenvolvimento requeria acúmulo de capitais humano e físico. Além disso, as transformações estruturais da economia não se davam apenas nos setores, como afirmou Lewis (1969), mas também nas preferências do consumidor, no comércio internacional, no uso de recursos e na estrutura social (com a urbanização, por exemplo).

Outra estratégia de transformação estrutural dos países subdesenvolvidos foi proposta por economistas da Comissão Econômica para a América Latina e Caribe (CEPAL), entre os quais Prebisch (1964). A abordagem da Industrialização por Substituição de Importações (ISI) defendia que

era possível adquirir vantagens comparativas em novos produtos a partir do *learning by doing* e da industrialização acelerada. Desse modo, os países subdesenvolvidos deveriam proteger a indústria nascente e estimular a implantação de novas atividades, mesmo que, inicialmente, a produção fosse realizada a altos custos. De forma a proteger sua indústria e reduzir a concorrência externa, recomendava-se, então, o estabelecimento de quotas máximas de importação, limitação dos setores acessíveis ao investimento estrangeiro, aumento de tarifas para importação e, por fim, desvalorizações cambiais, de forma a estimular exportações e inibir importações (SOUZA, 2005).

A maior crítica a esses modelos foi que, uma vez que a transferência de indivíduos do setor agrícola para o industrial seria o motor para o crescimento, muitos países passaram a implementar políticas que favoreciam a indústria e negligenciavam a agricultura, setor vital para a economia. Além disso, em alguns países subdesenvolvidos, a pobreza era o maior problema. Assim, a implantação de políticas de melhoria de capital humano (educação e saúde) não foi suficiente para promover o crescimento. Ainda, tais modelos consideraram que o processo de desenvolvimento seria igual a todos os subdesenvolvidos, não reconhecendo a dotação de fatores e outras particularidades de cada um (DANG e PHENG, 2015). A crítica mais contundente ao processo de ISI, por sua vez, trata da ineficiência que se cria ao proteger uma indústria que não minimiza custos e que, portanto, acaba vendendo produtos a preços mais altos do que os obtidos internacionalmente na ausência de tarifas.

A partir disso, uma escola de pensamento rival ganhou destaque na década de 1970: a dos modelos de dependência internacional. Segundo Todaro e Smith (2011), essa segunda corrente era mais radical e política, vendo o desenvolvimento em termos de relações de poder domésticas e internacionais, de rigidezes institucionais e estruturais e como resultado da proliferação de uma economia dual interna e externa aos países. Tais teorias tendiam a enfatizar os limites institucionais e políticos, internos e externos, ao desenvolvimento econômico. O desenvolvimento para essa corrente, então, dava-se em termos da erradicação da pobreza, do emprego e da redução da desigualdade de renda. A ênfase ao crescimento era menor que nas outras correntes. De acordo com Dang e Pheng (2015), essa teoria é geralmente reconhecida como uma extensão da teoria marxista. Todaro e Smith (2011) dividem essa corrente em três linhas: dos modelos neocoloniais de dependência, do modelo de falso-paradigma e da tese do desenvolvimento dualista.

De acordo com a primeira corrente, o subdesenvolvimento resultava da evolução histórica de um sistema capitalista de relações desiguais entre centro (países ricos) e periferia (países pobres). Nesse sentido, o subdesenvolvimento foi visto como um fenômeno induzido externamente, diferentemente das abordagens anteriores. A saída para o subdesenvolvimento, nesse caso, eram revoluções ou a transformação do sistema capitalista (TODARO e SMITH, 2011). O principal expoente dessa linha foi Theotônio dos Santos (1973).

A segunda corrente, por sua vez, considerou que o insucesso das economias subdesenvolvidas deveu-se ao uso de modelos econômicos incorretos, que desconsideravam as particularidades de cada país. Nesse caso, devido a fatores institucionais – como a concentração da terra e dos direitos de propriedade, o poder atribuído a elites locais e a desigualdade no acesso ao crédito –, as políticas propostas pelos modelos anteriores, geralmente baseadas no pensamento neoclássico, muitas vezes serviam somente para atender aos interesses dos grupos que detinham o poder, nacional e internacionalmente. Sendo assim, reformas estruturais, sociais e institucionais necessárias ao desenvolvimento eram negligenciadas.

A última corrente da dependência internacional, da tese do desenvolvimento dualista, afirmava que não somente a economia estava dividida em duas partes, mas a economia mundial e a sociedade também. Diferentemente de Lewis (1969), que indicava que as diferenças entre os dois setores tenderia a diminuir, os teóricos dessa corrente afirmavam que a tendência era de as diferenças aumentarem: países de centro ficarem mais ricos, o setor industrial se desenvolveria mais que o agrícola, e os pobres tornarem-se cada vez mais pobres. O autor central dessa linha é Singer (1970).

Independentemente da corrente, os teóricos da dependência internacional rejeitavam as propostas neoclássicas de crescimento econômico como estratégia de desenvolvimento. Em vez disso, esses autores enfatizavam a necessidade de realizar reformas econômicas, políticas e institucionais nacional e internacionalmente e, talvez, de maneira mais radical, promover a expropriação de bens privados e sua transformação em bens públicos.

De acordo com Todaro e Smith (2011), as teorias da dependência têm duas grandes fraquezas. Primeiramente, embora as correntes apresentassem uma forte explicação para a perpetuação do subdesenvolvimento, elas não apresentaram propostas ou soluções para os problemas dos países mais pobres. Além disso, houve experiências de países que promoveram a estatização de bens e atividades e que foram mal-sucedidas.

Durante as décadas de 1980 e 1990, a última abordagem prevaleceu. O pensamento neoclássico (algumas vezes chamado de neoliberal) dava ênfase ao papel benéfico do livre mercado, da abertura econômica e da privatização de empresas públicas ineficientes. De acordo com essa corrente, o subdesenvolvimento não era resultado de forças exploradoras internas e externas, mas sim da excessiva intervenção governamental e alta regulação da economia.

Os modelos de crescimento neoclássicos surgiram no final da década de 1950, com o modelo de Solow (1956), e continuaram sendo criados ao longo das décadas de 1960 e 1970, como resposta e crítica aos modelos de Harrod (1939) e Domar (1946), que não garantiam o equilíbrio automático da economia. A inovação dos modelos neoclássicos foi a incorporação, de maneira explícita, do progresso tecnológico, considerado essencial ao desenvolvimento.

Na segunda metade da década de 1980, os modelos neoclássicos foram retomados, e os autores desses novos modelos buscaram superar as limitações dos anteriores, nesse caso, endogeneizaram o progresso tecnológico. Essa nova geração de estudos compôs os modelos de crescimento endógeno, e seus principais expoentes foram Paul Romer (1986), Angus Maddison (1987) e Robert Lucas (1988).

De acordo com Mantega (1998), após um longo período no qual se almejava a estabilidade econômica e o equilíbrio fiscal, surgiu uma necessidade de retomar o crescimento econômico. Para tal, modelos teóricos do passado voltaram a receber atenção dos pesquisadores. Todaro e Smith (2011) destacaram o surgimento de modelos contemporâneos de desenvolvimento, que consideram todas as perspectivas apresentadas acima.

Atualmente, entre as abordagens contemporâneas, a de maior destaque, de acordo com Todaro e Smith (2011), é a de Teoria da Falha de Coordenação, que associa-se à abordagem clássica da mudança estrutural. De acordo com Dang e Pheng (2015), embora essa teoria tenha ganhado destaque na década de 1990, sua história remonta aos trabalhos de Rosenstein-Rodan (1943), Nurske (1953) e Hirshman (1957).

Na base da Teoria da Falha de Coordenação está a ideia de que os agentes não são eficientes na coordenação de suas escolhas, o que faz com que o resultado (ou equilíbrio) da não-cooperação seja pior que o resultado potencial no caso de cooperação. De acordo com Todaro e Smith (2011), na presença de complementaridades, as ações realizadas pelos agentes (firmas, indivíduos, organizações ou governo) aumentam a disposição de outros indivíduos realizarem ações similares. No caso de investimentos, quando o retorno de um depende da realização de outros, Dang e Pheng (2015) delinearam, supondo a existência de dois agentes, duas possibilidades: a primeira é a realização de investimentos por ambos os agentes, e a sociedade passa a estar em uma situação melhor ou, a segunda possibilidade é que ao perceber que um dos investidores não irá investir, o outro também deixa de realizar seu investimento e a sociedade não se desenvolve.

Para Todaro e Smith (2011), o instrumental fornecido pela Teoria da Falha de Coordenação pode ser usado na análise dos cenários de Armadilha da Renda Média, que são casos de países que atingiram certo grau de crescimento, mas falharam em atingir níveis altos de renda.

No que se referem às abordagens mais recentes que ganharam destaque dentro da Teoria da Falha de Coordenação, as teorias de O-Ring de Kremer (1993), do Desenvolvimento como Autodescoberta e do Diagnóstico de Crescimento, podem ser citadas como exemplos.

De acordo com Kremer (1993), o processo produtivo é realizado em etapas diversas e, nesse sentido, a falha em uma dessas etapas pode inviabilizar a produção ou reduzir o valor do bem produzido. Sendo assim, a noção é de que, nas economias modernas, deve haver uma complementaridade funcional forte, de maneira que cada uma das atividades produza seu melhor resultado.

De acordo com Todaro e Smith (2011), a particularidade do modelo O-Ring é a forma com que

a sua função de produção incorpora as fortes complementaridades entre os fatores. Embora o modelo amplie as informações disponíveis sobre a dinâmica interna da firma, também é possível fazer paralelos com os impactos das complementaridades entre as firmas ou setores na economia.

Outro aspecto de destaque em sua função de produção é que ela incorpora o *positive assortative matching*, isso é, os trabalhadores com mesmo nível de capacitação trabalharão juntos, implicando que os produtos mais sofisticados serão produzidos pelos mais capacitados. No modelo, essa dinâmica faz sentido porque todos os trabalhadores gostariam de atuar com aqueles que fossem mais produtivos, uma vez que veriam seus esforços multiplicados pelos deles. Nesse sentido, eles se aglomerariam de acordo com seu nível de habilidades, ou sua produtividade, no caso. Além disso, na realização sequencial das atividades, os trabalhadores mais capacitados fazem a finalização do produto.

Segundo Todaro e Smith (2011), o modelo O-Ring tem importantes implicações: (1) as firmas tendem a empregar indivíduos com habilidades semelhantes para a realização de tarefas (2) trabalhadores que realizam a mesma tarefa são melhor remunerados em firmas com maior nível de habilidade do que nas de menor nível (3) uma vez que os salários crescem a ritmos crescentes, as remunerações serão mais altas que as previstas por modelos que trabalham somente com as habilidades (4) se os trabalhadores podem ampliar suas capacidades e possuem recursos para tal, eles o farão, levando em consideração os investimentos realizados pelos outros trabalhadores (5) é possível para uma economia cair em armadilhas de baixa produção e ou baixa qualidade em decorrência de falhas na coordenação, e “*This could be relevant for a country trying to escape the middle-income trap*” (TODARO e SMITH, 2011, p. 179) (6) a existência de atividades complementares pode ampliar o impacto de gargalos na economia e, por fim, (7) a existência de gargalos na economia pode reduzir os incentivos ao investimento em capacitação por parte dos trabalhadores, uma vez que o retorno esperado por esse investimento será menor.

O uso do modelo de O-Ring para comparar economias fornece *insights* interessantes. Para Kremer (1993), a realização sequencial das atividades e sua finalização pelos trabalhadores mais capacitados pode explicar as razões pelas quais os países mais pobres fornecem, em geral, bens primários e intermediários, consumindo os finais dos países ricos. Além disso, dado que os salários serão melhores na firma com maior nível de habilidade para o mesmo nível de capacitação, os indivíduos tenderão a buscar emprego em firmas cujo nível geral de habilidades seja maior, sendo essa uma das explicações para a fuga de cérebros. Por fim, uma vez que o investimento pessoal em capacitação leva em consideração o investimento realizado pelos colegas, em firmas cujo nível de capacidades seja baixo, haverá pouco estímulo à realização desses investimentos. De maneira análoga, economias com um nível geral de capacidades mais baixo podem entrar no que Todaro e Smith (2011) chamaram de armadilhas de baixa produtividade.

A segunda abordagem atual da Teoria da Falha de Coordenação é a Teoria do Desenvolvimento como Autodescoberta, desenvolvida por Hausmann e Rodrik (2003). De acordo com esses autores, assume-se, em geral, que cada economia tem conhecimento dos produtos para os quais apresenta vantagem comparativa na produção, mas isso não é necessariamente verdade. Na realidade, definir as atividades que produzam maiores vantagens na especialização é uma tarefa complexa, uma vez que há custos de produção subjacentes que podem variar de país para país. Sendo assim, é de extrema importância descobrir quais seriam esses produtos, de forma que seja possível imitar seu processo de produção, uma vez que esses bens já existem no mercado. Nesse sentido, Hausmann e Rodrik (2003, p. 3) destacam o papel do *learning what one is good at producing* como chave para a consolidação de uma economia moderna.

A partir de estudos empíricos, os autores destacaram duas falhas do livre mercado na promoção do desenvolvimento em países subdesenvolvidos. Primeiramente, a descoberta de quais produtos apresentam menores custos domésticos diretos ou indiretos só pode ser concretizada através da realização de investimentos por parte de empreendedores. Contudo, supondo que determinado empresário seja bem-sucedido na descoberta e, então, passe a produzir o produto de baixo custo, outros empreendedores se sentirão incentivados a imitá-lo. Com a ampliação da concorrência, o retorno esperado pelo investimento realizado pelo primeiro empresário não será concretizado. Prevendo esse cenário, os empresários não realizarão esses tipos de investimento. Em segundo lugar, após a descoberta dos produtos de menor custo, é possível que o empresário enfrente um excesso de

diversidade nesses produtos, aumentando os riscos de se escolher determinado produto. Nesse sentido, as falhas do mercado impedem a modernização das economias subdesenvolvidas (HAUSMANN e RODRIK, 2003).

Por fim, os autores apresentam os três blocos de sua teoria. O primeiro é que há incerteza sobre quais produtos um país pode produzir de maneira eficiente, como já foi discutido anteriormente. O segundo é que, após a descoberta dos produtos de menor custo, embora se recomende a imitação em sua produção, é importante adaptar a tecnologia importada, considerando então as particularidades de cada economia. O terceiro bloco é que, a partir da superação dos dois primeiros obstáculos, a imitação na economia é um processo rápido, reduzindo a lucratividade dos pioneiros. Uma forma de superar esses obstáculos é a coordenação desse processo de modernização através da intervenção estatal (HAUSMANN e RODRIK, 2003).

A última abordagem é, na verdade, a proposta de Hausmann, Rodrik e Velasco (2007) de criação de uma árvore de decisão apresentando os possíveis estrangulamentos enfrentados por uma economia e, assim, possibilitando a realização de um diagnóstico. Essa sugestão parte da noção de que as políticas do tipo *one size fits all* são, atualmente, um mito (TODARO e SMITH, 2011).

A Teoria da Falha de Coordenação busca não somente oferecer formas de se entender o subdesenvolvimento, mas também sugerir caminhos para a política pública, mesmo que eles não sejam facilmente trilhados. Para Todaro e Smith (2011), as propostas da teoria apresentam uma dicotomia. Por um lado, as análises mostram que o potencial para falhas de mercado é maior e mais profundo do que se acreditava no passado. Ainda, na presença de complementaridades, as chances de falha de coordenação são grandes. Em ambos os casos, pode-se notar um amplo espaço para a ação governamental. Contudo, por outro lado, os custos potenciais de uma ação governamental aumentam, uma vez que uma má escolha política pode fazer com que a situação da economia fique pior do que na ausência dessa ação. Isso acontece porque, às vezes, o governo pode representar a maior parte do problema, devido a regimes corruptos e beneficiamento pessoal de seus integrantes. Por fim, as contribuições dessas novas correntes dão uma visão mais aprofundada acerca das causas e consequências da existência de armadilhas de pobreza.

3. Os países emergentes, a Armadilha da Renda Média e a Teoria do Desenvolvimento Econômico

A atividade econômica global do século XX concentrou-se predominantemente em países desenvolvidos como Estados Unidos, economias da Europa Ocidental e Japão (após a Segunda Guerra Mundial). No fim do século, entretanto, as economias emergentes ganharam maior evidência no cenário mundial, passando a representar uma fração substancial do crescimento econômico do mundo e desempenhando papéis significativos no comércio internacional e nos fluxos financeiros. Segundo De La Torre et al. (2015), os países emergentes são atualmente os direcionadores das tendências econômicas globais do século XXI.

Entre os países emergentes, o de maior influência sobre o crescimento mundial atual é a China, cujo PIB aumentou em torno de 8% ao ano nos últimos dez anos (FMI, 2019). Entretanto, após a crise financeira de 2008, tanto a China como outros países emergentes passaram por períodos de desaceleração que, em alguns casos, tornaram-se depressões econômicas. A tensão nos mercados financeiros das economias avançadas provocou o aumento nos custos de empréstimo e a redução nos fluxos de capital ao redor do mundo, afetando principalmente os países em desenvolvimento.

Ao partir desse contexto, diversos autores passaram a se preocupar com a possibilidade de estagnação de países como Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul (BRICS) no nível de renda média, a qual tem potencial de provocar a estagnação da economia mundial como um todo. Essa estagnação apresentada por países de renda média vem sendo chamada de Armadilha da Renda Média que, embora na literatura possua muitas definições, serve para caracterizar a situação de países que não foram bem-sucedidos em ascender para os níveis mais altos de renda, mesmo passando muitos anos como economias de renda média.

De acordo com o relatório do Banco Mundial (2013)¹, grande parte dos países da América Latina e do Oriente Médio atingiu o nível de renda média nas décadas de 1960 e 1970, mantendo esse *status* desde então. De 101 países categorizados como renda média em 1960, somente 13 foram bem-sucedidos na mudança para um patamar mais elevado até o ano de 2008, tendo destaque a Coreia do Sul e Taiwan, que são exemplos de países que conseguiram driblar a Armadilha.

Essa incapacidade de perpetuar o desenvolvimento econômico emerge como um problema não considerado em muitas teorias do desenvolvimento: a maior parte dos países que se encontram na situação de Armadilha já passou por processos de industrialização, mudança estrutural e relativa modernização.

De acordo com Todaro e Smith (2011), a Economia do Desenvolvimento já teve muitas teorias que, na prática, acabaram desapontando, como a de Rostow, que indicava que, uma vez em marcha, o desenvolvimento econômico não poderia ser parado. Contudo, a situação de Armadilha da Renda Média apresenta-se como um caso no qual o processo de desenvolvimento parou. Nesse contexto, encontrar as possíveis causas e indicar formas de desviar ou escapar da Armadilha tornaram-se temas cada vez mais recorrentes na literatura.

Vivarelli (2014) destaca que grande parte dos estudos aponta como sinal de entrada na Armadilha da Renda Média o decrescimento ou a redução no crescimento da produtividade das economias, e não somente consequência de retornos decrescentes na acumulação de capital físico. Além disso, diversos autores vêm dando ênfase à mudança estrutural e à diversificação (e sofisticação) das exportações como possíveis formas de se escapar da Armadilha.

4. Armadilha da Renda Média: definições, causas e possíveis saídas

Desde a década de 1950, o crescimento acelerado permitiu que muitos países alcançassem o *status* de renda média. Contudo, os fatores e vantagens que corroboraram tal progresso econômico se exauriram, não sendo possível sustentar as altas taxas de crescimento. Com isso, embora alguns países tenham conseguido encontrar novas estratégias de crescimento e ascender para o nível de renda alta, a maioria se manteve no nível intermediário. De acordo com Jankowska, Nagengast e Perea (2012), historicamente, poucos países de renda média foram capazes de atingir o nível de renda alta, sugerindo que nos níveis intermediários de renda, o crescimento econômico se torna mais difícil.

Essa estagnação passou a ser chamada de Armadilha da Renda Média, termo cunhado por Gill e Kharas (2007) para definir uma situação econômica que deveria ser evitada pelas economias emergentes do Leste Asiático de forma que elas fossem capazes de atingir o *status* de países de alta renda.

Embora muitos estudos que trataram do tema tenham como foco os países asiáticos, para autores como Eichengreen, Park e Shin (2012, 2014), Jankowska, Nagengast e Perea (2012), Vivarelli (2014), Daude (2010) e Sanguinetti e Villar (2012), a América Latina pode ser considerada o caso típico da Armadilha, uma vez que é a região que concentra o maior número desses países que foram incapazes de atingir o nível de renda alta nos últimos 50 anos.

A permanência de muitos países em situação de renda média por quase meio século não seria tão peculiar se outros países do mundo que começaram sua história econômica em situação pior que a América Latina não tivessem sido capazes de atingir níveis altos de renda. Contudo, países como o Japão e a Coreia do Sul mostraram que a estagnação no nível médio de renda não é regra e que a saída da renda média é possível.

Ao longo da literatura, diversas definições práticas de Armadilha da Renda Média apareceram, bem como mais de uma definição do que seria a renda média por si só. No entanto, parece haver consenso acerca de suas causas. De acordo com Todaro e Smith (2011), a Armadilha está geralmente associada à baixa capacidade de produzir inovação e absorver tecnologias avançadas, bem como à

¹ Fazendo uso da base de dados de Maddison (2010).

alta desigualdade. Partindo dessas causas, Vivarelli (2014) salientou que os trabalhos que tratam da Armadilha sugerem claramente que as capacidades, a mudança estrutural e o progresso tecnológico possuem importante papel para a superação desse problema.

Segundo Vivarelli (2014), no entanto, a literatura encontrada sobre a Armadilha da Renda Média é predominantemente empírica, e falha em ir além dos dados e propor uma teoria adequada da Armadilha. Apesar disso, Todaro e Smith (2011) apontaram que a Teoria da Falha de Coordenação pode ser útil na análise dessa situação, uma vez que as correntes dentro dessa teoria tratam do crescimento de países em desenvolvimento e, portanto, consideram as particularidades desses países, geralmente de renda média. Nesse sentido, a ligação que se estabelece é que falhas de coordenação nos países de renda média fazem com que seu processo de desenvolvimento seja interrompido e eles entrem em uma situação de armadilha.

No intuito de apresentar as definições práticas, as causas e as formas propostas para a superação da Armadilha, a presente seção foi dividida em duas subseções. A primeira delas apresenta as noções de renda média e Armadilha da Renda Média encontradas na literatura. Na segunda, constam os aspectos que causaram a entrada de países na Armadilha, bem como algumas soluções oferecidas na literatura para esse problema. É importante destacar que boa parte dos trabalhos dessa seção não apresenta uma teoria sobre a Armadilha, mas oferece evidências empíricas de sua existência, de suas causas e de possíveis formas para sua superação.

4.1 Definições

Para apresentar as definições de Armadilha da Renda Média, é necessário, primeiramente, definir a própria renda média. A literatura apresenta diversas classificações de renda média, sendo a do Banco Mundial a mais difundida. O Banco Mundial (2015) classifica os países de acordo com quatro níveis de renda, mensurada em termos de PIB *per capita* em dólares para o ano de 2013: *low-income* (abaixo de US\$1.045), *lower-middle-income* (entre US\$1.045 e US\$4.125), *upper-middle-income* (entre US\$4.125 e US\$12.746) e *high-income* (superior a US\$12.746).

Como não era possível aplicar as definições do Banco Mundial para a base de dados que usaram em seu estudo (que informava o PIB *per capita* em dólares de 1990 PPC²), Felipe et al. (2012) criaram sua própria forma de classificação dos países. A classificação usada pelos autores foi a seguinte (em termos de PIB *per capita* em dólares de 1990 PPC): *low-income* (abaixo de US\$2.000), *lower-middle-income* (entre US\$2.000 e US\$7.250), *upper-middle-income* (entre US\$7.250 e US\$11.750) e *high-income* (superior a US\$11.750). A partir da classificação de 128 países para os quais havia disponibilidade de dados, os autores buscaram estudar os casos de sucesso na transição para níveis mais altos de renda no período entre 1950 e 2010, dando ênfase às transformações estruturais pelas quais passaram os países bem-sucedidos nessa transição.

Ayiar et al. (2013), em vez de assumirem uma faixa de renda média desde o início de seu trabalho, realizaram suas análises a partir de diversos intervalos de renda. Diferentemente de Felipe et al. (2012) e do Banco Mundial (2015), os autores não subdividiram a renda média e consideraram somente três categorias: *low*, *middle* e *high income*. Com base nisso, foram definidos oito valores de renda *per capita* para definirem os limites entre as classificações de renda baixa e média (limites inferiores) e entre as de média e alta (limites superiores). Usando informações do PIB *per capita* (em dólares de 2005) de 138 países, os autores definiram três limites inferiores (1.000, 2.000 e 3.000) e cinco superiores (12.000, 13.000, 14.000, 15.000 e 16.000), obtendo-se ao todo 15 intervalos de renda. A partir desses intervalos, os 138 países foram classificados³.

É possível perceber que não há uma definição consensual acerca do intervalo de renda que caracterizaria um país como renda baixa, média ou alta. Nesse sentido, há diversas interpretações, também, sobre o conceito de Armadilha da Renda Média.

Pelo uso pioneiro do termo, Gill e Kharas (2007) tratam a Armadilha como a situação em que

² Paridade do Poder de Compra (PPC) é um método comparativo para se analisar o poder de compra em diferentes nações.

³ Ao longo do estudo, a título de simplificação, os autores escolheram definir o intervalo da renda média entre US\$2.000 e US\$15.000, intervalo este mais próximo às definições apresentadas pelo Banco Mundial (2015).

um país de renda média se encontra quando não é mais capaz de competir internacionalmente na produção de bens padronizados e trabalho-intensivos, devido ao crescimento dos salários e na produção de atividades com alto valor adicionado e em escala suficientemente grande, uma vez que a produtividade é baixa.

Sanguinetti e Vilar (2012) afirmaram que o insucesso das economias em desenvolvimento, especialmente as da América Latina, em eliminar o hiato existente em relação aos países desenvolvidos não está, necessariamente, associado a um determinado nível de renda *per capita* ou a um nível de renda em relação aos países desenvolvidos.

A partir da discussão então emergente acerca da relação entre o nível de renda e as barreiras ao crescimento, Ayiar et al. (2013) estudaram a relação entre o número de desacelerações de crescimento pelo qual um país passava e seu nível de renda. Nesse sentido, os autores buscaram verificar a própria existência de uma armadilha associada ao nível médio de renda. Após a divisão dos países nos intervalos de renda já mencionados anteriormente e analisando a ocorrência de desaceleração econômica nos países de cada intervalo, os autores encontraram que, independentemente dos intervalos de renda considerados, os episódios de desaceleração eram mais comuns em países de renda média. Assim, diferentemente de Sanguinetti e Vilar (2012), Ayiar et al. (2013) defenderam que os países de renda média são os que apresentam maiores dificuldades em crescer e, portanto, afirmam que há uma Armadilha da Renda Média.

Paus (2014) dividiu duas abordagens que podem ser encontradas no estudo desse tipo de Armadilha: a Abordagem da Desaceleração do Crescimento e a Abordagem da Mudança Estrutural.

No primeiro grupo, os pesquisadores consideram que a principal forma de determinar se um país se encontra ou não na Armadilha da Renda Média é estudar seu desempenho em termos de crescimento econômico: países que apresentam fraco desempenho por diversos anos estão na Armadilha. Por sua vez, para caracterizar o desempenho de uma economia como fraco, os pesquisadores dessa linha sugerem verificar a existência de desacelerações acentuadas de crescimento do produto.

Estudos como os de Solimano e Soto (2005) e Hausmann, Pritchett e Rodrik (2005), embora tratem de acelerações econômicas, são usados como base para o estudo das desacelerações. Solimano e Soto (2005) sugeriram um período de seis anos de crescimento do produto a uma taxa superior a 2% para que uma economia esteja em aceleração. De maneira mais aprofundada, Hausmann, Pritchett e Rodrik (2005) definiram que economias que apresentem três características específicas por um período de oito anos podem ser consideradas aceleradas. As características são: 1) o crescimento do PIB *per capita* ser, em média, superior a 3,5% ao ano 2) a taxa de crescimento do PIB *per capita* aumentar a uma taxa superior a 2% ao ano e 3) o PIB *per capita* no fim do período de análise ser superior a qualquer outro valor no período.

Ao usar o trabalho de Hausmann, Pritchett e Rodrik (2005) como referência, Eichengreen, Park e Shin (2012 2014) também determinaram três condições para que um período seja caracterizado como de desaceleração. A primeira delas é que o crescimento médio do PIB *per capita* ao longo dos sete anos anteriores à desaceleração seja superior a 3,5% ao ano. A segunda condição define que o ano característico da desaceleração é seguido por um período de sete anos no qual o crescimento médio do PIB *per capita* tenha sofrido uma queda igual ou superior a dois pontos percentuais ao ano. Por fim, a terceira condição limita os casos de desaceleração às economias com PIB *per capita* superior a US\$10.000 (a preços internacionais constantes de 2005 corrigidos para PPC).

Por fim, Ayiar et al. (2013) trataram a desaceleração econômica como um desvio de crescimento em relação às previsões. Usando o modelo neoclássico de Solow, os autores calcularam uma taxa de crescimento potencial para as economias. Ao subtrair o valor calculado da taxa de crescimento efetiva do país para cada ano, os autores analisaram em quais deles o valor era excessivamente alto, caracterizando essas economias como em desaceleração no período.

Eichengreen, Park e Shin (2012 2014) associaram diretamente um longo período de fraco performance econômica à Armadilha da Renda Média. Segundo os estudos realizados, as desacelerações coincidem com o ponto do processo de crescimento em que um país não é mais capaz de aumentar sua produtividade através da transferência de trabalhadores da agricultura para a

indústria e no qual os ganhos de produtividade através da importação de tecnologia estrangeira diminuam. Os trabalhos desses autores receberam críticas associadas ao nível mínimo de US\$10.000 (para 2005) que escolheram para selecionar os países que participariam do estudo: Paus (2014) e Fryer e Cattaneo (2014) argumentaram que a seleção fez com que a maior parte dos países que sofrem desacelerações de crescimento fosse eliminada da amostra.

É possível perceber que, entre os trabalhos que têm essa abordagem, há divergências sobre a caracterização de uma desaceleração. Contudo, o ponto de discordância entre os trabalhos está relacionado, meramente, ao período de duração da desaceleração econômica e não à sua existência. Em geral, nos trabalhos dessa abordagem, as desacelerações de renda indicadoras da entrada de determinada economia na Armadilha correspondem também a desacelerações da produtividade dessa economia.

Para os pesquisadores da segunda abordagem (da Mudança Estrutural), a característica-chave da Armadilha da Renda Média é a falta de mudança estrutural na economia em direção à produção de bens e serviços com alto valor adicionado para competição no mercado internacional. Nesse caso, são considerados fatores estruturais internos e externos. Em geral, os trabalhos desse grupo assumem que o desenvolvimento econômico é um processo no qual a produção transforma-se gradativamente em direção a atividades que geram maiores transbordamentos tecnológicos para outros setores, as quais se caracterizam por terem retornos crescentes e possuírem demanda mais elástica em relação à renda.

Em seu trabalho, Paus (2012) considerou que os países em situação de Armadilha são aqueles que possuem acumulação insuficiente de capacidades no tangente a inovações tecnológicas. A partir dessa abordagem, a autora analisou a acumulação e a interação de capacidades em nível social e empresarial. Dando ênfase ao *firm-learning* e destacando o papel de oportunidades e desafios no ambiente global contemporâneo, a autora afirmou que países de renda média bem-sucedidos tendem a exibir três aspectos: (a) adaptação do conhecimento tecnológico pelas firmas locais, (b) absorção de *spillovers* tecnológicos de outros países e (c) entrada de empresas transnacionais que buscam produtores de bens *medium* e *high-tech*.

Felipe et al. (2012) analisaram as transformações pelas quais os países que realizaram transições entre os níveis de renda média baixa, média alta e alta passaram para que isso ocorresse. Os autores analisaram indicadores de mudança estrutural referentes à vantagem comparativa revelada do país, à sofisticação da pauta de exportações e ao potencial de mudança estrutural no período entre 1950 e 2010. Como resultado, os autores encontraram que os países que foram capazes de superar a renda média possuíam uma pauta de exportações mais diversificada, sofisticada e com produtos não-tradicionais.

A principal crítica realizada à segunda abordagem é a dificuldade de classificação dos países em relação à Armadilha sem a escolha de um critério quantitativo, enquanto o primeiro grupo de pesquisadores é criticado pela forte associação que fazem entre desacelerações de crescimento e a Armadilha.

Além das abordagens citadas por Paus (2012), Foxley (2012) inseriu critérios sociais em sua definição de Armadilha da Renda Média. Para o autor, a Armadilha é a dificuldade de manter o crescimento econômico acima de 5% por mais de uma década concomitantemente à redução da desigualdade social e consolidação das estruturas democráticas.

Embora Paus (2012) realizasse essa separação entre suas abordagens, Vivarelli (2014) unificou as duas interpretações, defendendo que as desacelerações sinalizam a entrada de uma economia na Armadilha e que tais desacelerações são provocadas pelo crescimento menor da produtividade.

De acordo com Felipe et al. (2012), as noções apresentadas acerca da Armadilha não são, de maneira estrita, definições da Armadilha, mas suposições acerca das razões que fazem com que, a partir de determinado ponto, alguns países não consigam se desenvolver e fazer parte do grupo de países ricos.

É possível perceber que a maior parte da literatura relacionada à Armadilha da Renda Média não desafia sua existência e parte do princípio de que ela é uma situação enfrentada por muitos países emergentes atualmente e que, assim, é necessário estudar suas causas e propor formas de saída. Nesse sentido, a maior parte dos trabalhos acerca do tema não busca definir a Armadilha, mas analisar

informações que corroborem o argumento de que muitos países de renda média encontram-se presos numa armadilha de crescimento e apresentar as possíveis causas dessa situação. As causas comumente apresentadas são expostas na subseção a seguir.

4.2 Causas e possíveis saídas da Armadilha da Renda Média

Na teoria do crescimento, os determinantes diretos do desenvolvimento econômico são de dois tipos: acumulação de fatores e crescimento na produtividade desses fatores e, sendo assim, há duas formas de se explicar o insucesso das economias de renda média em continuarem crescendo. A primeira delas trata da insuficiência de acumulação de fatores como capital, trabalho e terra ou recursos naturais e, portanto, relacionam-se às taxas de investimento, esforços para a educação dos indivíduos e uso dos recursos naturais disponíveis. Já a segunda forma trata da tecnologia que combina esses fatores no processo produtivo, ou seja, supõe que os países que entraram na Armadilha fizeram combinações piores dos fatores de produção disponíveis quando comparados com os países que se mantiveram crescendo (DAUDE, 2010 SANGUINETTI e VILLAR, 2012).

Em seu trabalho, Ayiar et al. (2013) buscaram verificar quais as causas teriam maiores chances de provocar uma desaceleração do crescimento do PIB *per capita* em diversos países e, em um segundo momento, nos países de renda média. Quando consideraram somente países de renda média, os autores encontraram que as variáveis relacionadas à diversificação produtiva, seja do produto ou das exportações, teve pouca importância para explicar a causa das desacelerações. De acordo com os autores, essa evidência é consistente com a literatura que afirma que a diversificação produtiva está particularmente associada ao crescimento econômico de países de renda baixa em transição para a renda média. Contudo, ao tratar das regiões de países em separado, o trabalho mostrou que os aspectos que mais provavelmente levariam os países da América Latina a uma desaceleração são principalmente relacionados ao comércio internacional – à integração dos países ao comércio regional ou à diversificação das exportações –, enquanto que para os países do Oriente Médio e Norte da África, estão relacionados à composição do produto – à participação de cada setor no produto ou à diversificação do produto.

Já em seu trabalho, Paus (2014) argumentou que, com a globalização e o desenvolvimento tecnológico acelerado de diversos países, a competição tornou-se mais forte nos mercados internacionais, forçando os países de renda média a inovar ou perecer. Com o amplo crescimento das exportações de países como a China e a Índia, e a abundância de mão de obra barata desses países, as economias de renda média encontram-se comprimidas por esses países, que são capazes de produzir bens *low* e *high-tech* a custos baixos e de maneira competitiva. Ainda, os governos de países desenvolvidos têm se empenhado na promoção da mudança tecnológica a partir de investimentos volumosos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D). Essa corrida em direção à inovação aumentou a pressão para que os governos de países de renda média façam o mesmo. Assim, a autora chegou a uma conclusão semelhante às de Veloso (2014) e Mueller (2013), que afirmaram que a entrada na Armadilha está associada às dificuldades em realizar a transição de um modelo de desenvolvimento baseado na acumulação e imitação para um novo modelo competitivo e inovador, capaz de adaptar a economia e suas instituições a novos desafios e oportunidades na economia mundial.

Ao usar a ideia de mudança estrutural do modelo de dois setores com oferta ilimitada de mão de obra de Lewis (1969), Sanguinetti e Villar (2012), Agenor e Canuto (2015) e Veloso e Pereira (2013) mostraram que, nos estágios iniciais do desenvolvimento, os países seriam capazes de obter ganhos elevados da transferência da mão de obra do setor tradicional para o setor moderno. Nesse estágio, os países encontrariam-se distantes da fronteira tecnológica e, assim, seriam capazes de acelerar seu crescimento através do uso de tecnologia importada dos países desenvolvidos. Além disso, uma vez que a mão de obra é barata, tais economias poderiam competir internacionalmente em produtos intensivos em trabalho. À medida que essa transferência de mão de obra do setor agrícola para os setores industrial e de serviços fosse sendo concluída e o processo de urbanização avançasse, os países abandonariam o nível baixo e atingiriam o nível médio de renda. Contudo, a partir desse ponto, o cenário de atuação dessa economia mudaria substancialmente, uma vez que a quantidade de mão de obra subempregada ou desempregada no setor tradicional (agrícola, em geral) seria reduzida, os salários começariam a subir, os benefícios da imitação e da importação de tecnologias maduras

perderiam importância e a acumulação de capital passaria a mostrar retornos decrescentes e dificuldades em gerar economias de escala. Além disso, atingido o nível de renda média, o crescimento e a convergência da renda passariam a ser predominantemente determinados pelo aumento de produtividade interna da indústria e dos serviços que, por sua vez, dependeriam da capacidade de cada setor em convergir de maneira mais rápida ou lenta em direção à fronteira tecnológica mundial de cada atividade. Esse processo requereria a alocação de fatores das pequenas empresas para as grandes e dos subsetores de menor produtividade aos de maior exposição à competição internacional e com maiores perspectivas de desenvolvimento bem-sucedido no exterior. De acordo com o ponto de vista desses autores, o fracasso nas transformações após a entrada na renda média pode ser parte da explicação para a entrada de muitos países na Armadilha ao longo do século XX.

De maneira semelhante, mas estudando as causas de desacelerações econômicas, Eichengreen, Park e Shin (2012-2014) chegaram à conclusão de que tais desacelerações coincidem com o ponto do processo de crescimento no qual torna-se impossível aumentar a produtividade através da transferência de mão de obra da agricultura para o setor industrial e no qual os ganhos de importar tecnologia estrangeira diminuem. Ao buscar entender as principais características dos países que apresentam maior probabilidade de enfrentar uma desaceleração do crescimento, os autores encontraram que tais países apresentam um grande número de idosos dependendo de um número relativamente pequeno de jovens (taxa de dependência) altas taxas de investimento que, no futuro, se refletem em baixas taxas de retorno do capital e taxa real de câmbio desvalorizada, inibindo a subida na escada tecnológica.

Para Jankowska, Nagengast e Perea (2012), a incapacidade histórica de países de renda média atingirem um nível mais alto de renda indica que, nesse nível de renda, o crescimento se torna mais árduo. Por um lado, ao atingirem a renda média, os países param de competir internacionalmente devido ao baixo custo da mão de obra, fenômeno que acontecia quando eram mais pobres. Contudo, ao mesmo tempo, tais países ainda não apresentam um aparato institucional bem-estruturado e não apresentam as tecnologias capazes de combinar os fatores de forma a competir com os países ricos. Em síntese, para os autores, os países entram na Armadilha por não conseguirem ser competitivos em bens intensivos em trabalho nem em bens intensivos em conhecimento (tecnologia).

Fryer e Cattaneo (2014) também destacaram a baixa produtividade como a responsável pelo baixo crescimento nas economias de renda média. De acordo com os autores, é evidente que as políticas liberais praticadas na América Latina e em alguns países asiáticos nas décadas de 1980 e 1990 levaram a transformações estruturais que reduziram a produtividade desses países e, em alguns casos, à desindustrialização. Além disso, a produtividade do trabalho diminuiu, resultado do crescimento do desemprego e crescimento da informalidade, bem como do baixo valor adicionado no setor de serviços.

Por sua vez, estudando o caso particular das economias latino-americanas, Daude (2010) apresentou a baixa produtividade como a principal responsável por impedir a convergência dos padrões de vida dos países da região para níveis mais elevados. Ao explorar os motivos que fazem com que a produtividade cresça mais lentamente na região que em outros países, o autor destacou a baixa difusão de tecnologia, que resulta das fracas instituições políticas e econômicas e das diferenças em capital humano e em acesso a financiamento.

Especificamente para o Brasil, Veloso (2014) concluiu que sua economia apresentava capacidade limitada na geração de inovações, baixo grau de abertura ao comércio internacional e infraestrutura deficiente. Além disso, a qualidade da educação permanecia muito baixa, o ambiente de negócios era desfavorável, os procedimentos burocráticos eram morosos, sistema de tributação era complexo e impunha um fardo grande às empresas e, ainda, havia certa insegurança em relação aos direitos de propriedade. Tais fatores, portanto, colocara o Brasil na Armadilha da Renda Média, embora o país, assim como outros em desenvolvimento, tenha apresentado crescimento nos últimos 15 anos.

Por fim, é possível perceber que, independentemente da abordagem, ou definição prática da Armadilha assumida, os trabalhos citados apontaram para a desaceleração do crescimento ou estagnação da produtividade como fator determinante para a entrada de economias de renda média na

Armadilha. Em síntese, os resultados empíricos de grande parte da literatura apontaram que a estagnação apresentada pelos países de renda média em geral relaciona-se à combinação dos fatores, não à acumulação deles. Sendo assim, uma vez que a combinação dos fatores refere-se tanto à tecnologia usada quanto à produtividade, a estagnação econômica desses países deve-se à interrupção de transformações estruturais em direção à produção de bens mais sofisticados e do progresso tecnológico. Portanto, as soluções para a Armadilha que mais comumente aparecem nos trabalhos são, na verdade, soluções para as baixas diversidade e sofisticação produtivas, bem como para o baixo progresso técnico, apresentados pelas economias de renda média.

Felipe et al. (2012), comparando a cesta de exportações dos países que foram capazes de escapar da Armadilha com a daqueles que não foram, concluíram que os países que foram capazes de superar esse problema possuíam cestas com uma maior diversidade de bens, sendo eles mais sofisticados e menos comuns que os produzidos pelos países que permaneceram na Armadilha.

Também analisando a diversificação, sofisticação e ubiquidade da exportação dos países, Jankowska, Nagengast e Perea (2012) chegaram à conclusão de que, embora todos os países tenham sido capazes de aumentar o número de indústrias para as quais têm vantagem comparativa, a estrutura produtiva dos países que foram capazes de abandonar a Armadilha, como a Coreia do Sul, apresentou-se radicalmente diferente daquela dos países que não foram capazes de tal feito, como o Brasil e o México. Por outro aspecto, Eichengreen, Park e Shin (2014) encontraram que a exportação de produtos *high-tech* e o aumento na qualidade do capital humano reduziram de maneira significativa a probabilidade de um país enfrentar desacelerações de crescimento e, conseqüentemente, a entrada na Armadilha.

Para Canuto (1994), após conquistar sua independência em relação ao Japão, a Coreia do Sul dispunha de fontes externas de financiamento, principalmente dos EUA, que tentavam reforçar sua participação na região no contexto da Guerra Fria. Além disso, apesar da mudança de relação, o Japão e a Coreia do Sul se mantiveram muito próximos e o forte desenvolvimento japonês verificado após a década de 1950 trouxe muitos benefícios à economia sul-coreana, principalmente em termos de suporte técnico. A Coreia do Sul foi gradativamente desenvolvendo sua estrutura produtiva, com forte atuação do Estado no direcionamento do crédito e no delineamento de políticas educacionais paralelas à evolução de cada setor produtivo. Mas, ao contrário dos países latino-americanos, o endividamento externo ficou em grande parte nas mãos das empresas privadas, o que as obrigava a se dedicar à atividade exportadora.

Assim, embora inicialmente tenha-se empregado a estratégia de Industrialização por Substituição de Importações (ISI) na Coreia do Sul, ela foi logo substituída pela *Export Led-Growth* na tentativa de superar problemas nas contas nacionais. O principal objetivo da estratégia de industrialização sul-coreana foi a redução da dependência internacional, seja em termos de produtos, seja de capital. Um dos fatores que contribuiu para isso foi devido à pobreza de recursos naturais, o que impelia o país a exportar manufaturados a fim de importar as matérias-primas necessárias. A Coreia do Sul foi bem-sucedida em seus objetivos, de forma que o desenvolvimento de sua estrutura produtiva passou, gradualmente, a depender cada vez menos das importações de máquinas e do controle estatal (CANUTO, 1994).

Para Agenor e Canuto (2015), sendo a Armadilha caracterizada por uma produtividade baixa e uma alocação ineficiente de talentos, a saída dessa situação pode ser alcançada através de um investimento maciço em infraestrutura avançada, redução de rigidezes de mercado, que dificultam a mobilidade de mão de obra, e capacitação da mão de obra.

Por sua vez, Paus (2012) concluiu que ao buscar passar de um estágio de renda média para um de renda alta, os países devem desenvolver um sistema nacional de inovações, com crescente participação do setor terciário, maiores habilidades técnicas, maiores gastos públicos em P&D e maior sofisticação da infraestrutura de tecnologia da informação e telecomunicação.

De acordo com Vivarelli (2014), as evidências apresentadas acima apontam para o papel central do capital humano, da transformação estrutural e da inovação como motores do crescimento da produtividade total dos fatores e como possíveis soluções para a Armadilha. Ainda, o autor afirmou que a literatura atual vem dando foco nas mudanças estruturais da economia (diversificação partindo de setores de baixa produtividade em direção aos de alta produtividade) e nos tipos de

produto exportados como os mecanismos mais aptos a promoverem a saída da Armadilha. Apesar disso, a literatura citada acima falha em ir além das sugestões empíricas, faltando-lhe um enquadramento teórico adequado.

Apesar da real predominância de trabalhos empíricos ao se tratar do tema, Todaro e Smith (2011) afirmaram que uma das formas de se analisar a Armadilha da Renda Média é através da Teoria de Falha de Coordenação. Nesse caso, a Armadilha resulta de falhas na coordenação em situações onde há complementaridade, principalmente em decisões de investimento por parte dos agentes, sejam eles empresas, governos ou indivíduos. De acordo com os autores, em certos casos, os agentes econômicos serão capazes de realizarem decisões que promoverão o equilíbrio automaticamente, fazendo com que todos os agentes se encontrem em situação melhor. No entanto, na maior parte dos casos, esse não é o resultado atingido e políticas públicas e intervenção governamental serão necessários para resolver essa situação.

5. Considerações finais

O presente trabalho buscou analisar a literatura teórica e empírica da teoria do desenvolvimento de forma a entender os obstáculos enfrentados pelos países da América Latina, dando ênfase ao Brasil e México, em elevar sua produtividade e, conseqüentemente, atingirem o nível de renda alta, como ocorreu com a economia sul-coreana.

É de se destacar que não houve pretensão nesta pesquisa em colocar o processo de desenvolvimento sul-coreano como a receita perfeita para os países latino-americanos abandonarem a Armadilha da Renda Média. Deve-se considerar que o processo de desenvolvimento e industrialização sul-coreanos encontraram obstáculos e oportunidades muito diferentes dos vivenciados pela América Latina no mesmo período. No entanto, as estratégias de desenvolvimento empregadas pela Coreia do Sul fomentaram o rápido crescimento apresentado por essa economia desde meados do século XX, o qual permitiu que desviasse da Armadilha. Nesse sentido, estudar a trajetória bem-sucedida da Coreia do Sul pode indicar quais foram os principais obstáculos que impediram a América Latina de perpetuar seu crescimento e, ainda, fornecer noções de estratégias para a saída da Armadilha.

No caso dos países latino-americanos, além de a industrialização ter sido predominantemente substitutiva de importações, não havia abundância de financiamento internacional exceto, talvez, para o México. No entanto, a relação que se estabeleceu entre as economias estadunidense e mexicana ampliou a dependência do segundo em relação ao primeiro, diferentemente do que se sucedeu na Coreia do Sul. Embora o estabelecimento e disseminação das *maquilas* pelos diferentes setores da economia tenha apresentado bons resultados em termos da diversificação e ganho de valor das exportações, poucas etapas do processo produtivo das empresas norte-americanas eram (e ainda são) realizadas em território mexicano, devendo o país importar os produtos semiprocessados. Nesse sentido, exportações, importações e produção mexicanas passaram a estar cada vez mais atreladas à economia estadunidense, aumentando a vulnerabilidade da economia do México.

Assim como no caso sul-coreano, as estratégias de industrialização da América Latina foram fortemente financiadas e coordenadas pelo Estado, o qual implementou políticas fortemente protecionistas e forneceu subsídios ao desenvolvimento industrial. O forte controle estatal sobre o crédito levou à consolidação dos *chaebols* na Coreia do Sul, grandes conglomerados como os existentes no Japão, os quais contribuíram para a aceleração do processo de industrialização, a coordenação dos investimentos e, de certa forma, a concentração de renda, mas num nível muito inferior ao da América Latina. O Estado financiava os *chaebols*, mas ao contrário dos governos latino-americanos, cobravam resultados, de modo que a proteção ia se reduzindo de forma planejada. As empresas eram impelidas a inovarem para enfrentar a concorrência internacional. No caso dos países latino-americanos, tais conglomerados não foram formados e o protecionismo era indiscriminado, sem prazo para ser reduzido, o que tornava as empresas acomodadas em relação a inovações. A concorrência se baseava mais em baixa de custos, via baixos salários, do que via novas técnicas de produção.

Outra diferença na industrialização foi a criação de empresas coreanas, devido à forte restrição à entrada e domínio de empresas multinacionais, o que as levou ao aprendizado e à capacitação tecnológica, enquanto poucas marcas nacionais de inserção no mercado externo foram criadas na América Latina. Em alguns setores, mais exigente de inovação tecnológica, houve domínio apenas de empresas multinacionais.

As economias latino-americanas obtiveram bom desempenho até a Crise do Petróleo e Crise da Dívida Externa, quando o forte endividamento do Estado impossibilitou a manutenção da ISI. Como resultado, as políticas dessas economias voltaram-se ao combate a crises internas e externas e a industrialização não foi retomada, passando a predominar uma estratégia de estabilização e não de crescimento.

No início da década de 1990, estratégias de abertura econômica foram implementadas tanto na Coreia do Sul como na América Latina. Uma vez que o desenvolvimento industrial sul-coreano deu-se com ênfase às exportações e já sendo a indústria sul-coreana madura no contexto da abertura, a exposição à concorrência internacional não gerou o desmantelamento da estrutura produtiva do país. Já no caso dos países latino-americanos, a abertura econômica provocou forte desestabilização na indústria nacional que, protegida desde a década de 1940, não tinha capacidade de competir com os bens importados. Assim, a inexistência de uma estratégia que preparasse a indústria nacional dos países latino-americanos para a abertura econômica teve forte impacto sobre a estrutura produtiva das economias latino-americanas e, assim, México, Colômbia e Brasil passaram a apresentar baixas taxas de crescimento e estagnação (ou até queda) na produtividade.

A partir de meados da década de 1990, as economias latino-americanas passaram a apresentar sinal de superação das crises econômicas das décadas anteriores e, no primeiro quinquênio do século XXI, passaram a registrar as taxas mais altas de crescimento em 30 anos. No entanto, na ausência de uma estratégia para crescimento de longo prazo, é de se supor que esse crescimento tenha ocorrido devido à ocupação da capacidade ociosa criada pelas crises. Por fim, com a eclosão da Crise de 2008 e sua difusão entre os países latino-americanos, principalmente o México, a elaboração de uma estratégia de crescimento de longo prazo foi adiada.

Apesar de os países latino-americanos terem atingido o nível de renda média por volta da década de 1950, isso não quer dizer que a Armadilha da Renda Média se origine nesta década. De fato, a Armadilha deve ser vista como um fenômeno relativamente recente, no qual o crescimento dessas economias que atingiram a renda média foi desacelerado e elas permaneceram mais tempo que outras economias nesse nível de renda. No caso do Brasil, da Colômbia e do México, essa forte desaceleração teve início com as Crises do Petróleo e da Dívida Externa e, portanto, com o abandono do projeto de industrialização logo, é possível associar a entrada desses países na Armadilha da Renda Média ao abandono da tática de mudança estrutural em direção a produtos mais complexos e do avanço tecnológico que foi promovida pela industrialização. Portanto, a análise histórica da estrutura produtiva do Brasil, da Colômbia e do México realizadas neste trabalho foi capaz de fornecer fortes indícios de que o abandono de uma estratégia de transformação estrutural que primava pela produção de bens mais complexos e pelo avanço tecnológico teve grande influência sobre a entrada desses países na Armadilha da Renda Média.

Portanto, a partir da experiência de sucesso da Coreia do Sul, notou-se a importância de uma estratégia de desenvolvimento que sobreviva a crises internas e externas, ou seja, uma tática que torne a economia menos vulnerável a choques externos e mais independente da economia de outros países. Assim, o presente trabalho entende que esses países devem promover a produção de bens e serviços cada vez mais complexos e variados e não se especializarem no fornecimento de *commodities* à China. Uma vez que o contexto atual é novamente de pouca disponibilidade de financiamento estrangeiro, acredita-se que essa transformação estrutural deva ser fomentada e dirigida pelo Estado que, atualmente, dispõe de mais instrumentos para descobrir as potencialidades de cada região e promover a especialização produtiva e coordenação entre diferentes empreendimentos. Por fim, deve-se investir na redução dos fortes gargalos que essas economias apresentam em termos de baixa escolaridade da população, infraestrutura fraca e baixa qualidade das instituições.

Referências

- AGENOR, P. R. CANUTO, O. Middle-Income Growth Traps. **Research in Economics**, v. 69, n. 4, p. 641-660, 2015.
- AIYAR, S. S. DUVAL, R. PUY, D. WU, Y. ZHANG, L. Growth Slowdowns and the Middle-Income Trap. **Working Paper**, v. 71, n. 13, International Monetary Fund. Washington: IMF, 2013.
- ALMEIDA, P. R. Transformações da ordem econômica mundial, do final do século 19 à Segunda Guerra Mundial. **Revista Brasileira de Política Internacional**, v. 58, n. 1, p. 127-141, 2015.
- BARDHAN, P. Economics of Development and the Development of Economics. **The Journal of Economic Perspectives**, v. 7, n. 2, p. 129-142, 1993.
- CANUTO, O. **Brasil e Coréia do Sul: Os (Des)Caminhos da Industrialização Tardia**. São Paulo: Nobel, 1994.
- CHAYANOV, A. V. The Peasant farm organization [1925]. In: THORNER, D. KERBLAY, B. SMITH, R. E. F. (org.). **The Peasant farm organization**. Wisconsin: The University of Wisconsin Press, 1986.
- CHENERY, H. B. Patterns of industrial growth. **The American Economic Review**, v. 50, n. 4, p. 624-654, 1960.
- DANG, G. PHENG, L. S. **Infrastructure Investments in Developing Economies**. Basel: Springer, 2015.
- DAUDE, C. Innovation, Productivity and Economic Development in Latin America and the Caribbean. **Working Paper**, n. 288, OECD Development Centre. Paris: OECD Publishing, 2010.
- DE LA TORRE, A. DIDIER, T. IZE, A. LEDERMAN, D. SCHMUKLER, S. L. **Latin America and the Rising South: Changing World, Changing Priorities**. Washington: World Bank Group, 2015.
- DOMAR, E. D. Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment. **Econometrica**, v. 14, n. 2, p. 137-147, 1946.
- EICHENGREEN, B. PARK, D. SHIN, K. When Fast-Growing Economies Slow-Down: International Evidence and Implications for China. **Asian Economic Papers**, v. 11, n. 1, p. 42-87, 2012.
- EICHENGREEN, B. PARK, D. SHIN, K. Growth Slowdowns Redux. **Japan and the World Economy**, v. 32, 65-84, 2014.
- FELDMAN, G. On the theory of growth rates of national income [1928]. In: SPULBER, N. **Foundations of Soviet Strategy for Economic Growth**. Bloomington: Indiana University Press, 1964.
- FELIPE, J. KUMAR, U. ABDON, A. BACATE, M. Product complexity and economic development. **Structural Change and Economic Dynamics**, v. 23, n. 1, p. 36-68, 2012.
- FOXLEY, A. **La trampa del ingreso medio. El desafío de esta década para América Latina**. 1 ed. Santiago: Cieplan, 2012.
- FRYER, D. CATTANEO, N. Structural Change, Productivity and the Middle Income Trap: South Africa in Comparative Perspective. In: NEVES, R. C. B. FARIAS, T. G. **VI BRICS Academic Forum** (chapter 17, p. 219-236). Brasília: IPEA, 2014.
- FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL (FMI). **Relatório Anual do FMI 2019**. Disponível em: <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2019/eng/assets/pdf/imf-annual-report-2019-pt.pdf>> Acesso em: 29 nov. 2019.
- GILL, I. S. KHARAS, H. J. (org.). **An East Asian renaissance: ideas for economic growth**. Washington: The World Bank, 2007.
- HARROD, R. F. An Essay in Dynamic Theory. **The Economic Journal**, v. 49, n. 193, p. 14-33, 1939.
- HAUSMANN, R. PRITCHETT, L. RODRIK, D. Growth Accelerations. **Journal of Economic Growth**, v. 10, n. 4, p. 303-329, 2005.
- HAUSMANN, R. RODRIK, D. Economic development as self-discovery. **Journal of Development Economics**, v.72, n. 2, p. 603-633, 2003.
- HAUSMANN, R. RODRIK, D. VELASCO, A. Growth Diagnostics. In: RODRIK, D. **One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth** (chapter 2, p. 56-84). Princeton: Princeton University Press, 2007.
- HIRSCHMAN, A. **The strategy of economic development**. New Haven: Yale University Press, 1957.
- JANKOWSKA, A. NAGENGAST, A. J. PEREA, J. R. The Middle-Income Trap: Comparing Asian

and Latin American Experiences. **Policy Insights**, n. 96, OECD Development Centre. Paris: OECD Publishing, 2012.

KREMER, M. The O-Ring Theory of economic development. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 108, n. 3, p.551-575, 1993.

LEWIS, W. A. O desenvolvimento econômico com oferta ilimitada de mão-de-obra [1954]. In: AGARWALA, A. N. SINGH, S. P. (org.). **A economia do subdesenvolvimento**. Rio de Janeiro: Editora Forense, 1969.

LUCAS, R. E. On the mechanics of economic development. **Journal of Monetary Economics**, v. 22, n. 1, p. 3-42, 1988.

MADDISON, A. Growth and slowdown in advanced capitalist economies: techniques of quantitative assessment. **Journal of Economic Literature**, v. 25, n. 2, p. 649-698, 1987.

MADDISON, A. **Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP: The Maddison-Project**. 2010. University of Groningen. Disponível em: <<http://www.ggd.net/maddison/oriindex.htm>>. Acesso em: 20 jan. 2018.

MANTEGA, G. Modelos de Crescimento e a Teoria do Desenvolvimento Econômico. **Relatório de Pesquisa**, n. 3, Núcleo de Pesquisa e Publicações, Fundação Getulio Vargas. São Paulo: FGV, 1998.

MUELLER, A. P. **O Brasil na Armadilha da Renda Média**. 2013. Instituto Ludwig von Mises Brasil. Disponível em: <<http://www.mises.org.br/ArticlePrint.aspx?id=1765>>. Acesso em: 23 mar. 2018.

NURKSE, R. **Problems of capital formation in underdeveloped countries**. Oxford: Basil Blackwell, 1953.

PAUS, E. Confronting the middle income trap: insights from small latecomers. **Studies in Comparative International Development**, v. 47, n. 2, p. 115-138, 2012.

PAUS, E. Latin America and the Middle Income Trap. **Financing for Development Series**, n. 250, Economic Commission for Latin America and the Caribbean. Santiago: ECLAC, 2014.

PREBISCH, R. **Dinâmica do desenvolvimento latino-americano**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1964.

PREOBRAZHENSKY, E. Socialist Primitive Accumulation [1926]. In: NOVE, A. NUTI, D. M. (eds). **Socialist Economics**. Harmondsworth: Penguin Books, 1976.

ROMER, P. M. Increasing returns and long-run growth. **Journal of Political Economy**, v. 94, n. 5, p. 1002-1037, 1986.

ROSENSTEIN-RODAN, P. N. Problems of industrialisation of eastern and south-eastern Europe. **The Economic Journal**, v. 53, n. 210/211, p. 202-211, 1943.

ROSTOW, W. W. A decolagem para o crescimento autossustentado [1956]. In: AGARWALA, A. N. SINGH, S. P. (org.). **A economia do subdesenvolvimento**. Rio de Janeiro: Contraponto, 2010.

SANGUINETTI, P. VILLAR, L. Patrones de desarrollo en América Latina: ¿Convergencia o caída en la trampa del ingreso medio? **Coyuntura Económica: Investigación Económica y Social**, v. 42, n. 2, p. 155-188, 2012.

SANTOS, T. The crisis of development theory and the problem of dependence in Latin America. In: BERNSTEIN, H. **Underdevelopment and Development** (p. 57-80). Harmondsworth: Penguin, 1973.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

SINGER, H. W. Dualism revisited: A new approach to the problems of dual societies in developing countries. **The Journal of Development Studies**, v. 7, n. 1, p. 60-75, 1970.

SMITH, A. **A riqueza das nações** [1776]. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2017.

SOLIMANO, A. SOTO, R. Economic growth in Latin America in the late 20th century: evidence and interpretation. **Serie Macroeconomía del Desarrollo**, n. 33, Economic Commission for Latin America and the Caribbean. Santiago: ECLAC, 2005.

SOLOW, R. M. A contribution to the theory of economic growth. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 70, n. 1, p. 65-94, 1956.

SOUZA, N. J. **Desenvolvimento Econômico**. 5 ed. São Paulo: Editora Atlas, 2005.

TODARO, M. SMITH, S. **Development Economics**. 9 ed. Boston: Published Addison-Wesley, 2011.

VELOSO, F. Productivity and the Middle Income Trap: A Brazilian Perspective. In: NEVES, R. C. B. FARIAS, T. G. **VI BRICS Academic Forum** (chapter 19, p. 247-266). Brasília: IPEA, 2014.

VELOSO, F. PEREIRA, L. V. A Perspectiva Brasileira sobre a Armadilha da Renda Média. In: VELOSO, F. PEREIRA, L. V. BINGWEN, Z. **Armadilha da renda média: visões do Brasil e da China**, v. 1 (p. 11-25). Rio de Janeiro: FGV-IBRE, 2013.

VIVARELLI, M. Structural Change and Innovation as Exit Strategies from the Middle Income Trap. **Discussion Paper Series**, n. 8148, Institute for the Study of Labor. Bonn: IZA, 2014.

WORLD BANK. The World Bank Data. **New Country Classification**. 2013. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/about/country-and-lending-groups>>. Acesso em: 15 mai. 2018.

WORLD BANK. World Bank Database. **World Development Indicators**. 2015. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/products/wdi>>. Acesso em: 12 jan. de 2018.

WORLD BANK. World Bank Database. **Health Nutrition and Population Statistics: Population estimates and projections**. 2016. Disponível em: <<https://bit.ly/3eIl5cV>>. Acesso em: 12 jan. de 2018.