



Universidade de Brasília

Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão de Políticas Públicas

Departamento de Economia

MÁRCIO MAGALHÃES BAIÃO JÚNIOR

**A ARMADILHA DA RENDA MÉDIA – UMA ANÁLISE SOBRE
AS TRAJETÓRIAS DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO
DOS PAÍSES DA AMÉRICA LATINA**

Brasília – DF

2023

MÁRCIO MAGALHÃES BAIÃO JÚNIOR

**A ARMADILHA DA RENDA MÉDIA – UMA ANÁLISE SOBRE
AS TRAJETÓRIAS DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO
DOS PAÍSES DA AMÉRICA LATINA**

Monografia apresentada ao Departamento de Economia como requisito parcial à
obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Professor Orientador: Prof. Dr. José Luís da Costa Oreiro

Brasília – DF

2023

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	4
2	DESENVOLVIMENTO COMPARADO: AS EXPERIÊNCIAS DA AMÉRICA LATINA E DO LESTE ASIÁTICO	6
2.1	As diferenças substanciais no modo de produção dos países ricos e pobres 6	
2.2	Consenso de Washington: a arte de manter um paradigma	9
2.2.1	Democracia	11
2.2.2	Burocracia	16
2.2.3	Judiciário	17
2.2.4	Direito de propriedade	18
2.2.5	Governança empresarial	20
2.2.5.1	Sociedades por cotas de responsabilidade limitada	20
2.2.5.2	Leis de falência	21
2.2.5.3	Transparência	21
2.2.5.4	Concorrência.....	22
2.2.6	Instituições financeiras	23
2.2.6.1	Regulação do sistema bancário	23
2.2.6.2	Banco Central	24
3	TRAJETÓRIA DOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO SOBRE PERSPECTIVA HISTÓRICA.....	26
3.1	A desindustrialização precoce nos países em desenvolvimento	28
3.2	A experiência do Leste Asiático: um exemplo de aplicação dos ensinamentos da história	30
3.3	A experiência Latino-Americana: um exemplo dos efeitos da desindustrialização precoce.....	33
3.3.1	O “mau protecionismo”	33
3.3.2	As experiências liberalizantes	34
4	RETORNOS CRESCENTES, CAUSALIDADE CUMULATIVA E INDUSTRIALIZAÇÃO: OS MOTORES DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO ...	38

4.1	Causalidade Cumulativa Circular	39
4.1.1	Princípios fundamentais da teoria da Causalidade Cumulativa	40
4.1.2	A relação dos retornos crescentes e da <i>path dependence</i> com a Causalidade Cumulativa	42
4.2	O papel da indústria manufatureira no desenvolvimento	43
4.3	Compatibilidade da importação por substituições e crescimento das exportações: analisando as relações de troca	45
4.4	Relação do crescimento asiático com a teoria da Causalidade Cumulativa: problematizando a experiência da América Latina	46
4.4.1	Foco na manufatura.....	47
4.4.2	Complementaridade da importação por substituição e o crescimento induzido por exportações	47
4.4.3	Políticas industriais seletivas	48
5	ANÁLISE EMPÍRICA DA ARMADILHA DA RENDA MÉDIA	50
6	CONCLUSÃO	55
	REFERÊNCIAS	57
	APÊNDICES.....	61
	Apêndice A – Renda Per Capita Medida em Paridade do Poder de Compra nos anos de 1960, 1985 e 2015	61

1 INTRODUÇÃO

O crescimento e o desenvolvimento econômico sempre foram um tema muito debatido no âmbito acadêmico e político, existindo desde os primórdios da economia como ciência e tende a nunca chegar a um fim. Embora seja consensual a importância do desenvolvimento econômico sustentado de longo prazo para que qualquer nação alcance prosperidade e bem-estar social, a maneira como esse crescimento será alcançado é uma questão que gera embates e discussões entre todas as correntes do pensamento econômico.

O Consenso de Washington, uma série de recomendações feitas pelo economista John Williamson, datado de novembro de 1989, sob um viés ortodoxo neoclássico predominante, representou, desde então, uma pressão por parte dos países desenvolvidos em relação aos países em desenvolvimento para a adoção de políticas de promoção do desenvolvimento econômico que eles consideram adequadas, isto é, boas práticas (Políticas Macroeconômicas restritivas, a liberalização do comércio internacional e dos investimentos, a privatização e a desregulamentação) e boas instituições (Democracia, burocracia “boa”, poder judiciário independente, proteção aos direitos de propriedade privada, inclusive a intelectual, e uma governança empresarial transparente e orientada para o mercado, bem como instituições financeiras, inclusive Bancos Centrais, politicamente independentes). Nessa linha, os países desenvolvidos argumentam que só conseguiram se desenvolver devido a implementação dessas medidas, todavia, os países emergentes que de fato conseguiram atingir o patamar de “desenvolvido” no último século não usufruíram ou implementaram tais políticas; muito pelo contrário.

No que tange ao contexto do desenvolvimento econômico latino-americano, é notório o fato de que nenhum dos países que atingiram o patamar de desenvolvidos no século passado seja pertencente a América Latina, embora boa parte destes países possuam ou tenham implementado as “boas instituições” e “boas práticas” recomendadas pelo Consenso de Washington. Com isso, abre a indagação se de fato tais políticas e instituições tão recomendadas para os países em

desenvolvimento de fato foram adotadas pelos países desenvolvidos quando estes estavam em fase de desenvolvimento.

O objetivo principal deste trabalho é explicar, sobre perspectiva empírica e histórica, as causas que levaram o Brasil e os demais países da América Latina ao cenário de armadilha da renda média a partir da análise das trajetórias de desenvolvimento econômico desses países em contraste com as recomendações do Consenso de Washington e com os modelos de crescimento econômico neoclássicos. Esse conceito de armadilha da renda média foi elaborado por economistas do Banco Mundial e tem sido utilizado para caracterizar economias que, após atingirem um nível intermediário de renda per-capita, encontram dificuldades para transpor esse limiar, revelando problemas estruturais.

Assim, algumas questões que se pretende abordar ao longo de todo o trabalho serão: se de fato os países desenvolvidos seguiram ou não as recomendações atualmente defendidas por eles; o papel da industrialização, rendimentos crescentes e da causalidade cumulativa no desenvolvimento econômico; contraponto aos modelos de desenvolvimento econômico ortodoxos e quais os fatores determinantes da armadilha da renda média para países latino-americanos a partir de um modelo econométrico.

2 DESENVOLVIMENTO COMPARADO: AS EXPERIÊNCIAS DA AMÉRICA LATINA E DO LESTE ASIÁTICO

Os argumentos abordados consistem em demonstrar a relação do modo de produção dos países com o seu nível de desenvolvimento econômico, provando que existe uma diferença qualitativa entre os modos de produção que passou a ser ignorada pela ortodoxia após o Consenso de Washington. Nesse sentido, serão exploradas as causas para essa diferenciação qualitativa das atividades econômicas, apontando que as atividades industriais, por serem caracterizadas por retornos crescentes de escala, são a chave para o desenvolvimento.

2.1 As diferenças substanciais no modo de produção dos países ricos e pobres

Há uma diferença surpreendente entre a vida dos homens nas mais civilizadas províncias da Europa e nas mais selvagens e bárbaras regiões da Nova Índia... Essa diferença não provém do solo, nem do clima, nem da raça, mas das artes [isto é, das profissões exercidas]. (BACON, 1620 apud REINERT, 2008, p. 291).

A citação acima descreve o problema inerente aos modelos da economia ortodoxa atual, os quais possuem premissas centrais que estabelecem um mundo irreal e fantasioso e quase nunca são questionadas. Dessa forma, a realidade modelada tende a ser filtrada de modo a excluir observações contrárias ao que diz os paradigmas e resultados esperados (REINERT, 2008, p. 29).

Nessa linha, quando a realidade se mostra contrária ao paradigma, a ortodoxia procura explicações que se afastam do modelo central. Assim, como Francis Bacon (1620) bem criticou, a pobreza se torna uma consequência da etnia, da cultura ou da geografia, isto é, culpa-se tudo, menos a ortodoxia econômica. As causas da pobreza ou do fracasso dos países passam a ser encontradas em fatores que estão fora do escopo da economia em si.

Tradicionalmente, a riqueza e a pobreza eram explicadas considerando que as atividades econômicas eram qualitativamente distintas – análise que foi gradualmente sendo perdida na teoria dominante atual. Na visão de Erik S. Reinert (2008), as atividades econômicas predominantes nos países ricos são caracterizadas como “concorrência imperfeita”, possuindo rendimentos crescentes de escala enquanto as atividades econômicas predominantes nos países pobres são classificadas como “concorrência perfeita”, possuindo rendimentos decrescentes de escala.

Os países mais ricos, por possuírem na composição do seu PIB uma participação maior da indústria e dos serviços avançados (atividades com rendimentos crescentes de escala), têm o aumento da sua produção recompensado na escala, diminuindo seus custos de produção, visto que essas atividades econômicas possuem um baixo custo marginal e um grande custo fixo. Com isso, as atividades econômicas com rendimentos crescentes garantem poder de mercado, isto é, as empresas dos países ricos são capazes de influenciar substancialmente os preços de seus produtos vendidos. Isso configura, por definição, “concorrência imperfeita” (REINERT, 2008, p. 38).

Em antítese, a composição do PIB dos países pobres tende a possuir baixíssima participação da indústria e serviços avançados e grande participação da agricultura (voltada para exportação de *commodities*) e extração de matérias primas (atividades com rendimentos decrescentes de escala). Nessa linha, na medida em que a produção se expande, após determinado ponto, mais unidades de um mesmo fator – capital e/ou trabalho – produzirão cada vez menos unidades adicionais do produto.

Esse fenômeno se dá por condições intrínsecas a essas atividades econômicas predominantes nos países pobres, pois estas possuem limitações. Um exemplo disso seria a monocultura de uma *commoditie*, como a soja, onde a produção depende de condições ligadas diretamente a natureza: terra disponível para cultivo e insumos, limitados não só por quantidade, mas por qualidade. Assim, como as terras plantáveis mais produtivas são limitadas e escassas, caso ocorra uma expansão da produção de modo que se esgote as melhores terras, terras

piores e menos produtivas terão que ser utilizadas, implicando em retornos decrescentes de escala¹.

Esses conceitos são fortemente relacionados. Rendimentos crescentes acompanham a competição imperfeita, pois o custo marginal decrescente é uma das causas do poder de mercado e influência diretamente nos preços dos produtos, caracterizando concorrência imperfeita. Rendimentos decrescentes acompanham a concorrência perfeita, pois essas atividades econômicas possuem dificuldade de expansão além de certo ponto, pois o custo dos fatores de produção é crescente com a quantidade produzida. Além disso, os produtos das atividades de rendimentos decrescentes são pouco diferenciáveis quando comparados com os produtos das atividades provenientes de rendimentos crescentes de escala.

Um exemplo para demonstrar a diferença qualitativa nas atividades econômicas praticadas em um país da América Latina como o Brasil e em um país do Leste Asiático como a Coreia do Sul seria o cultivo da soja – uma atividade econômica de relevante composição nas exportações brasileiras e sujeita a retornos decrescentes de escala – e a produção de aparelhos eletrônicos da Samsung – uma atividade econômica manufatureira e, por sua vez, sujeita a rendimentos crescentes de escala e estimulada durante muitas décadas pelo governo sul-coreano.

A soja é vendida a um preço determinado de forma impessoal nos mercados internacionais (*commodities*), com muitos competidores e concorrentes, o que puxa seu preço para baixo, isto é, nenhum produtor influencia os preços sozinho (concorrência perfeita), pois a soja é um produto pouco diferenciável estando sujeita a lei da oferta e demanda. Dessa forma, um aumento da produção da soja brasileira irá implicar apenas em um aumento da oferta internacional, diminuindo o preço de exportação do produto, ou seja, o lucro não acompanhará o aumento da produção na mesma proporção – um aumento na produção será revertido apenas em uma diminuição do preço do produto.

¹ Conceito que advém da lei dos rendimentos decrescentes de Ricardo (1817, cap. 28). Essa teoria estuda o acréscimo de insumo de acordo com o aumento de produção. Nesse sentido, o produto marginal de um fator de produção irá diminuir à medida que a quantidade utilizada desse fator aumenta.

No setor industrial no qual a Samsung atua, há a incidência de retornos crescentes que, ao induzirem a concentração, levam ao poder de mercado e, portanto, possibilita a fixação de preços para seus artigos manufaturados. Além disso, o setor industrial se caracteriza por possuir produtos muito diferenciáveis e sujeitos a inovação, ou seja, a Samsung consegue inovar inventando novos produtos diferentes dos disponíveis no mercado, conseguindo sozinha influenciar nos preços (concorrência imperfeita). Dessa forma, os retornos crescentes e a concorrência perfeita possuem uma causa comum que é o fato desses fenômenos benéficos ocorrerem no setor industrial.

Dessarte, as exportações dos países ricos se aproveitam dos efeitos positivos dos rendimentos crescentes de escala e concorrência imperfeita, enquanto as exportações dos países pobres estão sujeitas aos efeitos negativos dos rendimentos decrescentes de escala e concorrência perfeita (REINERT, 2008, p. 45).

2.2 Consenso de Washington: a arte de manter um paradigma

Imediatamente após a queda do Muro de Berlim, em novembro de 1989, o economista John Williamson escreveu uma série de recomendações a serem seguidas pelos países em desenvolvimento sob um viés ortodoxo neoclássico predominante. Esse fenômeno, desde então, culminou em uma pressão por parte dos países desenvolvidos em relação aos países em desenvolvimento para a adoção de políticas de promoção do desenvolvimento econômico que eles consideram adequadas, isto é, boas práticas (políticas macroeconômicas restritivas, a liberalização do comércio internacional e dos investimentos, a privatização e a desregulamentação) e boas instituições (democracia, burocracia “boa”, poder judiciário independente, proteção aos direitos de propriedade privada, inclusive a intelectual, e uma governança empresarial transparente e orientada para o mercado, bem como instituições financeiras, inclusive Bancos Centrais, politicamente independentes) (CHANG, 2002, p. 11).

Nessa linha, os países desenvolvidos argumentam que os países em desenvolvimento só conseguiram se desenvolver devido a implementação dessas medidas, todavia, os países emergentes que de fato conseguiram atingir o patamar

de “desenvolvido” no último século não usufruíram ou implementaram tais políticas; muito pelo contrário. A história revela como os países ricos tornaram-se ricos usando métodos que atualmente estão proibidos pelas condicionantes impostas pelo Consenso de Washington (CHANG, 2002, p. 13).

A doutrina das vantagens comparativas, originária de David Ricardo (1817, cap. 28), é a base para a atual ordem econômica mundial, sendo utilizada como alicerce para os modelos que explicam a economia internacional sob um viés ortodoxo. Essa doutrina possui influência direta no viés das maiores instituições internacionais fornecedoras de crédito para os países em desenvolvimento; o Banco Mundial e o FMI. Dessa forma, como, a partir de 1990, essas instituições são geridas de acordo com as determinações do Consenso de Washington, elas impedem que a teoria econômica compreenda qualitativamente a dinâmica e a transformação da economia, visto que, segundo a teoria das vantagens comparativas de Ricardo (fortemente defendida pela ortodoxia na atualidade), os países em desenvolvimento tendem a ter vantagem comparativa em atividades econômicas sujeitas a retornos decrescentes de escala – como na agricultura, enquanto os países desenvolvidos possuem vantagem comparativa em atividades econômicas sujeitas a retornos crescentes de escala – atividades ligadas à indústria. Com isso, ao ignorar as diferenças qualitativas desses dois tipos de atividades econômicas e suas características, essa teoria permite a especialização dos países em desenvolvimento em “permanecerem pobres” (REINERT, 2002, p. 172-174).

Na teoria ricardiana não há como se emular países ricos, com isso, seguindo essa doutrina, o Consenso de Washington limitou o escopo de ferramentas para emulação de países ricos, na qual foi previamente usada durante séculos tanto pelos países desenvolvidos como os Estados Unidos, Grã-Bretanha, Alemanha, França, Suécia, Holanda e Bélgica em seus respectivos processos de desenvolvimento. Mais recentemente, as mesmas ferramentas foram utilizadas pelos Novos Países Industrializados, que atingiram o patamar de “desenvolvidos” ao longo do século XX, utilizando-se de medidas contrárias as impostas pelo Consenso de Washington e previamente usadas pelos países desenvolvidos em seus processos de desenvolvimento (CHANG, 2002, p. 38-94).

Esse escopo de políticas que foi limitado e reprimido pelo Consenso de Washington, no passado foi utilizado, de maneira mais ou menos intensiva, por

todos os países que atingiram o patamar de “desenvolvidos”, se provando historicamente muito bem-sucedido por mais de quinhentos anos, desde o final do século XV, com as medidas de Henrique VII na Grã-Bretanha, com a elevação de impostos sobre a exportação de lã bruta para estimular a manufatura, até o Plano Marshall que reindustrializou a Europa, retomando seu desenvolvimento econômico durante as décadas de 1950 e 1960 (CHANG, 2002, p. 40).

No Leste Asiático, em experiências contemporâneas ao Plano Marshall, a implementação dessas medidas adotadas pelos países desenvolvidos no passado, e atualmente reprimidas pelo Consenso de Washington, culminou no desenvolvimento sustentado de longo prazo desses países, bem como em aumentos progressivos dos salários reais de seus trabalhadores e melhoras nos índices de desenvolvimento humano. Enquanto, no que tange ao contexto da América-Latina, a adoção das recomendações do Consenso de Washington por boa parte desses países a partir da década de 1990 culminou em estagnação do crescimento econômico, bem como dos salários reais e bem-estar social (REINERT, 2008, p. 336-340).

Ao destrinchar as recomendações do Consenso de Washington, surge a indagação se, de fato, essas recomendações foram seguidas pelos países desenvolvidos em seus respectivos processos de desenvolvimento. Nessa linha, se faz necessário uma validação dessas “boas práticas” e “boas instituições” durante o desenvolvimento econômico desses países.

2.2.1 Democracia

Existe uma polêmica sobre a relação entre a democracia e o desenvolvimento econômico. A visão predominante atual é de que um regime político democrático ajuda no processo de desenvolvimento econômico, dessa forma, ela é vista como um requisito indispensável. Entretanto, outras vertentes de pensamento veem a democracia mais como um resultado do processo de desenvolvimento do que como um requisito para tal (CHANG, 2002, p. 127). Além disso, essa é uma variável difícil de se manipular, mesmo acreditando que ela possua um papel no desenvolvimento econômico ou não.

A experiência dos países desenvolvidos revela que o processo de construção da democracia foi lento e, em especial, excludente, visto que o direito ao voto era restrito a parcelas pequenas e com maior poder político e econômico. Nessa linha, o sufrágio ficou restrito a uma minoria de proprietários de terras do sexo masculino, muitas vezes possuindo números desiguais de votos baseada em uma escala relacionada ao patrimônio, idade e nível de escolaridade e instrução.

A falácia amplamente propagada pela ortodoxia de que a democracia foi pré-requisito para o desenvolvimento econômico se prova falsa ao fazer uma análise histórica. Em todos os países atualmente desenvolvidos, o sufrágio vigente na época da primeira e segunda Revolução Industrial – período no qual houve maior distanciamento do crescimento econômico entre países ricos e pobres – era excludente seja por questões de poder aquisitivo, etnia, idade, gênero ou combinações desses fatores, culminando em cenários onde uma parcela mínima – e mais influente – passava a controlar as decisões políticas do regime vigente. Dessa forma, a visão de democracia pregada hoje pelo Consenso de Washington é bem diferente da praticada pelos países desenvolvidos durante seu processo de desenvolvimento, em especial durante os primeiros estágios (CHANG, 2002, p. 127-136).

Tabela 1 - Instituição da democracia nos países atualmente desenvolvidos

País	Sufrágio universal masculino	Sufrágio universal
Alemanha	1849 ²	1946
Austrália	1903 ¹	1962
Áustria	1907	1918
Bélgica	1919	1948
Canadá	1920 ²	1970
Dinamarca	1849	1915
Espanha	n. d.	1977 (1931)**
Estados Unidos	1965 (1870)*	1965
Finlândia	1919 ³	1944
França	1848	1946
Holanda	1917	1919
Itália	1919 ⁴	1946
Japão	1925	1952
Noruega	1898	1913
Nova Zelândia	1889	1907
Portugal	n. d.	1970
Reino Unido	1918 ⁵	1928
Suécia	1918	1918
Suíça	1879	1971

Fonte: Therborn (1977) e Silbey (1995), sobre os indicadores de democracia. Informações adicionais de Foner (1998) acerca dos Estados Unidos e de Carr (1980) sobre a Espanha. Para mais detalhes quanto à instituição do sufrágio universal, ver a Tabela 3.2.

¹ Com restrições raciais.

² Com restrições quanto à propriedade.

³ Com a exclusão dos comunistas.

⁴ Com restrições.

⁵ Todos os homens e mulheres maiores de trinta anos.

* Instituído em 1870, o sufrágio universal masculino recuou, em 1890 e em 1908, com a exclusão dos negros nos Estados sulistas. Só foi restaurado em 1965. Para mais detalhes, ver o texto.

** Introduzido em 1931, o sufrágio universal foi anulado com o golpe militar do general Franco em 1936. Só foi restaurado em 1977, após a morte de Franco em 1975. Ver outros detalhes no texto.

Fonte: Chang (2002, p. 130)

A tabela acima revela que a maioria dos países atualmente desenvolvidos só adotou o sufrágio universal masculino no fim da Primeira Guerra Mundial, e dificilmente esses regimes da época poderiam ser chamados de democracias puras no sentido aplicado hoje, pois mulheres e as minorias étnicas ainda estavam excluídas do sistema político vigente. Assim, esses países desenvolvidos passaram pelos seus respectivos processos de desenvolvimento econômico (primeira e segunda Revolução Industrial) sem possuírem um sistema democrático similar aos moldes de hoje; muito pelo contrário. Caso esses sistemas estivessem sendo

aplicados hoje, eles seriam caracterizados como oligarquias pouco ou nada democráticos.

No que tange ao sufrágio universal em si, em países referência em desenvolvimento econômico como a Alemanha, Itália, Finlândia, França, Bélgica e Suíça, o direito eleitoral às mulheres só foi concedido após o fim da Segunda Guerra Mundial. Além da exclusão por fatores relacionados ao gênero, alguns desses países adotaram restrições ao voto por questões políticas: a Finlândia proibiu os comunistas declarados de votar até meados de 1944. Em países com grupos étnicos minoritários significativos, como os aborígenes na Austrália, as restrições ao voto eram de cunho racial. Outro ponto a ser destacado é que, embora alguns países tenham permitido o voto para minorias étnicas “relativamente mais cedo”, como alguns estados dos Estados Unidos, com a implementação da famosa Quinta Emenda em 1870, o voto para negros veio acompanhado de diversos obstáculos como a exigência da alfabetização e propriedade, além disso, a formação de grupos segregacionistas bem como leis do mesmo cunho mantiveram os negros e outras minorias étnicas fora do processo democrático em sua plenitude (CHANG, 2002, p. 128-134).

Outros fenômenos interessantes comuns no modelo democrático atual como o voto secreto só passaram a ser adotado em meados do século XX por diversos países desenvolvidos. Na Prússia, por exemplo, os patrões tinham o direito legal de influenciar os votos de seus funcionários e subordinados até a reforma eleitoral de 1919. Na França, o modelo conhecido de cabine eleitoral com envelope só foi adotado em 1913 – muitas décadas após o sufrágio universal masculino no país (1848). A compra de votos e a corrupção também eram problemas comuns e generalizados nas democracias dos países desenvolvidos. A primeira tentativa de conter a fraude eleitoral foi a *Corruption Practice Act* de 1853, na qual criminalizou atividades como suborno, ameaça eleitoral, influência indevida e a intimidação. Entretanto, essa como as demais medidas posteriores se mostraram, por décadas, inúteis na prática.

Ao comparar os países em desenvolvimento com os países desenvolvidos em seus estágios iniciais de desenvolvimento, os atuais países em desenvolvimento se encontram em uma melhor posição no que tange a implementação da democracia (considerando o sufrágio universal). Como é demonstrado na tabela abaixo, nenhum país desenvolvido implementou o sufrágio universal antes de ter

chegado a uma renda per capita de US\$2.000 (em dólares de 1990), em antítese, a maior parte dos países em desenvolvimento concedeu o sufrágio universal antes dessa marca.

Tabela 2 – Renda *per capita* quando da instituição do sufrágio universal

Tabela 3.2 – Renda <i>per capita</i> quando da instituição do sufrágio universal		
PIB <i>per capita</i> (em dólares internacionais de 1990)	PADs (ano da instituição do sufrágio universal; PIB <i>per capita</i>)	Países em desenvolvimento (ano em que se adotou o sufrágio universal; PIB <i>per capita</i>)
<US\$1.000		Bangladesh (1947; US\$585) ¹ Burma (1948; US\$393) ² Coreia do Sul (1948; US\$777) Egito (1952; US\$542) Etiópia (1955; US\$295) Índia (1947; US\$641) Indonésia (1945; US\$514) Paquistão (1947; US\$631) ¹ Quênia (1963; US\$713) Tanzânia (1962; US\$506) Zaire (1967; US\$4707)
US\$1000-US\$1.999		Bulgária (1945; US\$1.073) Gana (1957; US\$1.159) Hungria (1945; US\$1.721) México (1947; US\$1.882) Nigéria (1979; US\$1.189) Turquia (1946; US\$1.129)
US\$2.000-US\$2.999	Áustria (1918; US\$2.572) Alemanha (1946; US\$2.503) Itália (1946; US\$2.448) Japão (1952; US\$2.227) ³ Noruega (1913; US\$2.275) Suécia (1918; US\$2.533)	Colômbia (1957; US\$2.382) Filipinas (1981; US\$2.526) Peru (1956; US\$2.732)
US\$3.000-3.999	Dinamarca (1915; US\$3.635) Finlândia (1944; US\$3.578) França (1946; US\$3.819)	Taiwan (1972; US\$3.313) Chile (1949; US\$3.715)
US\$4.000-4.999	Bélgica (1948; US\$4.917) Holanda (1919; US\$4.022)	Brasil (1977; US\$4.613)
US\$5.000-5.999	Austrália (1962; US\$8.691) Nova Zelândia (1907; US\$5.367) ⁴ Portugal (1970; US\$5.885) Reino Unido (1928; US\$5.115)	Argentina (1947; US\$5.089) Venezuela (1947; US\$6.894)
> \$10.000	Canadá (1970; US\$11.758) ¹ Suíça (1971; US\$17.142) EUA (1965; US\$13.316)	

Fonte: Therborn (1977); *Elections* (1989); Maddison (1995).

¹ PIB *per capita* em 1948.

² PIB *per capita* em 1950.

³ O sufrágio universal foi instituído em 1946 pela Constituição elaborada pelas forças de ocupação depois da Segunda Guerra Mundial, mas só entrou em vigor em 1952, com o fim da ocupação norte-americana.

⁴ Quando obteve o status de nação autônoma.

⁵ Ano em que o Election Act concedeu pleno direito de voto.

Fonte: Chang (2002, p. 135)

É válido ressaltar que diversos países em desenvolvimento – em especial os países da América Latina a serem analisados neste trabalho – sofreram interrupções em seus regimes democráticos e, assim como nos países desenvolvidos o sufrágio universal veio após muitos anos de restrições ao voto para maior parcela da população. Entretanto, mesmo quando as eleições foram totalmente restringidas nos

países em desenvolvimento com a implementação de regimes antidemocráticos, nenhum governo reintroduziu o direito eleitoral seletivo no que tange a patrimônio, gênero ou etnia – nos países desenvolvidos esses critérios foram amplamente aceitos para supressão do direito ao voto quando estes estavam em similar estágio de desenvolvimento. A experiência histórica demonstra que a ideia do sufrágio universal – não necessariamente a prática – é muito mais aceita nos atuais países em desenvolvimento do que era aceita pelos países desenvolvidos quando estes se encontravam em estágio similar de desenvolvimento.

2.2.2 Burocracia

A burocracia se baseia no recrutamento meritocrático; em planos de carreira a longo prazo, generalistas e fechados; e em coerência empresarial mantida por uma administração comprometida com as normas. (WEBER, 1968 apud CHANG, 2002, p. 136).

Durante o século XX, a visão dominante sobre a burocracia e suas implementações era a adotada e conceituada pelo sociólogo e economista alemão Max Weber. Entretanto, mais recentemente, a Nova Administração Pública (NAP) se opôs ao pensamento vigente weberiano. Nessa linha, a NAP põe em voga a ideia de uma reforma burocrática indo em desencontro com as ideias de Weber, baseada em planos de carreira de curto prazo, mais especializados e mais abertos; incentivos monetários mais intensivos; e um estilo de administração mais “empresarial” (ou impessoal), baseado num desempenho quantificável e transparente (CHANG, 2002, p. 136).

Embora algumas dessas mudanças propostas possam aprimorar as burocracias weberianas já existentes, a questão fundamental é como fazer com que a burocracia dos países em desenvolvimento se assemelhe mais a burocracia weberiana – essa problemática já foi enfrentada pelos países desenvolvidos durante seus estágios anteriores de desenvolvimento.

Durante seus respectivos processos de desenvolvimento, os países desenvolvidos tiveram de enfrentar problemas estruturais em suas instituições como: a compra e venda de cargos públicos – formalmente encarados como propriedade privada em diversos países no passado, a terceirização da coleta de impostos, o

nepotismo generalizado, entre outros problemas que levaram décadas para serem minimizados ou mitigados pelos países desenvolvidos (CHANG, 2002, p.137-141).

A partir de um longo processo de reformas estruturais que as burocracias dos países desenvolvidos conseguiram se modernizar. O pioneiro na promoção da burocracia weberiana foi a Prússia a partir de medidas como a centralização das autoridades, transformação do status de servidores da aristocracia para servidores do Estado, introdução de um sistema de supervisão dos servidores bem como salários adequados em dinheiro. Essas medidas ajudaram a Prússia no desenvolvimento de uma burocracia moderna weberiana, com concursos ou exames de admissão para cargos públicos, uma organização hierárquica e procedimentos disciplinares bem como promoção da segurança e estabilidade.

Outros futuros países desenvolvidos adotaram estratégias similares como as províncias alemãs de Baviera, Baden e Hesse, assim como a Grã-Bretanha e os Estados Unidos – esses dois últimos adotando a profissionalização da burocracia. Em última análise, é necessário destacar que esse processo de minimização de problemas estruturais institucionais foi longo e gradual, levando séculos para que as instituições desses países desenvolvidos desenvolvessem as burocracias necessárias para mitigação desses problemas citados de forma eficaz.

2.2.3 Judiciário

A “boa governança” popularmente pregada atualmente, tanto para as instituições públicas quanto para as privadas, dá muita ênfase para um poder judiciário politicamente independente, com o dever de fiscalizar os demais poderes e defender a “lei” e as normas de seu país (constituição). Entretanto, a retórica de um “judiciário independente” não necessariamente pode vir a se mostrar como a mais desejável, por exemplo os sistemas japonês, alemão e brasileiro carecem, em certa medida, de legitimidade democrática. Nesses sistemas, é possível que juízes concursados, por exemplo, utilizem de viés político ou pessoal para afetar os demais poderes de uma maneira desequilibrada. Nesse contexto, é devido a esse fator da legitimidade democrática que alguns países como a Grã-Bretanha e os Estados Unidos elegem parte de seus funcionários do poder judiciário.

Dessa forma, pregar por um poder judiciário de qualidade não necessariamente implica apenas um sistema “judiciário independente”. Esse conceito deve ser muito mais ligado ao profissionalismo dos funcionários, custo de administração do sistema (grande problema em diversos países em desenvolvimento) e validação qualitativa dos julgamentos tomados pelos profissionais do poder judiciário (CHANG, 2002, p. 141).

Similarmente aos países em desenvolvimento, o sistema judiciário de diversos países atualmente desenvolvidos sofreu durante muitos séculos com influência política indevida e outras diversas formas de corrupção, além de restrições, similares às que existiam no sistema eleitoral, para seleção de funcionários para exercício dos cargos do poder judiciário, culminando no agravamento de problemas decorrentes de uma falta de “igualdade perante a lei” desses sistemas por questões de gênero, patrimônio ou etnia. Esses problemas, bem como os burocráticos, levaram séculos para serem minimizados ou solucionados nos países desenvolvidos.

2.2.4 Direito de propriedade

O viés vigente considera a existência de direitos de propriedade bem definidos e a qualidade deles como um fator importante para o desenvolvimento econômico, considerando esse fator importante para o estímulo ao investimento privado e, conseqüentemente, geração de riqueza. Entretanto, a medição dessa qualidade dos direitos de propriedade se mostra complexa, possuindo diversos componentes como: leis relacionadas a contratos, constituição de empresas, falência, herança, tributação, entre outras. Devido a essa difícil mensuração, a qualidade do regime de direitos de propriedade dos países é difícil de ser comparável.

Todavia, dentro do conjunto de leis que compõe o direito de propriedade, um deles se mostra mais comparável e, por sua vez, mensurável – os direitos de propriedade intelectual, haja vista seu reduzido número de leis. Na ortodoxia, assim como os demais direitos de propriedade, quanto mais “fortes” ou bem definidos forem os direitos de propriedade intelectual, melhor será para o processo de

desenvolvimento econômico, visto que essa proteção estimularia a inovação e a geração de riqueza (ACEMOGLU; ROBINSON, 2012, cap. 1).

Entretanto, a história demonstra que nem sempre o respeito aos direitos de propriedade se mostrou benéfico para o desenvolvimento econômico. O exemplo mais popular é o *enclosure* na Inglaterra que, mesmo desrespeitando os direitos de propriedade vigentes, no que tange ao uso das terras comuns, contribuiu para o desenvolvimento da indústria de lã e, conseqüentemente para a Primeira Revolução Industrial – que por sua vez gerou grandes saltos de propriedade e desenvolvimento econômico no país.

Outros demais exemplos similares são observáveis em outros países desenvolvidos como a França e a Áustria – com a nacionalização de empresas industriais e nos novos países industrializados do Leste Asiático, como as reformas agrárias realizadas no Japão, na Coreia do Sul e em Taiwan durante o século passado, violando os direitos de propriedade dos latifundiários do país, mas tendo contribuído fortemente para o acelerado desenvolvimento econômico desses países – sem longos períodos de estagnação.

Dessa forma, o mais importante para o desenvolvimento econômico não é a mera proteção de todos os direitos de propriedade vigorando no país, mas qual direito de propriedade está sendo protegido e em que condições. Dessa forma, como nos casos citados, caso existam alguns grupos que possam fazer melhor uso de certas propriedades do que seus donos legais, é possível que seja socialmente e economicamente mais interessante que o direito de propriedade vigente sucumba a criação de um novo mais atualizado e adequado ao cenário do país (CHANG, 2002, p. 142-145).

No que tange a preservação dos direitos de propriedade intelectual, mesmo com a existência de leis bem definidas, essas patentes criadas foram diversas vezes desrespeitadas entre os países desenvolvidos, especialmente em períodos de guerra, onde diversos países desenvolvidos roubaram propriedades intelectuais de outros por meio de espionagem, coerção de profissionais especializados ou simplesmente ignorando a existência das leis de patentes. Não obstante, todas essas violações das leis de patentes, no fim, levaram ao desenvolvimento econômico dos países que as violaram.

2.2.5 Governança empresarial

2.2.5.1 Sociedades por cotas de responsabilidade limitada

Na atualidade, o princípio da responsabilidade limitada é visto como um ponto positivo para o desenvolvimento econômico devido a possibilidade da pulverização dos riscos dos empreendimentos, fazendo com que a ortodoxia veja a constituição de sociedades limitadas como um fator importante para o desenvolvimento econômico e geração de riqueza. Entretanto, durante séculos, as companhias de responsabilidade limitada serviram para financiamento de projetos comerciais arriscados, levando a desconfiança (o primeiro exemplo, bem como a primeira companhia desse tipo, foi a Companhia das Índias Orientais). Essa possibilidade de pulverização dos riscos pode ser analisada como um incentivo aos sócios majoritários desses tipos de sociedade a tomar riscos excessivos – risco moral (CHANG, 2002, p. 149).

Outra possível problemática desse modelo de sociedade seria a especulação financeira que se mostrou um problema real de governança que prejudicou economias do mundo todo em diversos momentos ao longo da história, apesar do surgimento de diversas leis que tentaram eliminar esse fenômeno – a primeira foi o *Bubble Act* de 1720 da Inglaterra, porém sem sucesso (a lei foi revogada um século depois).

Dessa forma, embora a “socialização dos riscos” seja possível com o advento dessa inovação institucional e, de fato, estimule a captação de investimentos, a inovação per si não é o suficiente para o estímulo do desenvolvimento econômico (CHANG, 2002, p. 150). A fiscalização dos agentes do mercado financeiro e sua solidez, bem como a identificação de bolhas financeiras e dos riscos morais envolvidos nesses processos é um fator mais importante do que a existência de sociedades por cotas de responsabilidade limitada em si.

2.2.5.2 Leis de falência

A discussão acerca das leis de falência é viva e se encontra em voga. As crises econômicas, com a globalização, se tornaram cada vez mais preocupantes no que tange a sua magnitude potencial. Nesse contexto, mais recentemente, a falência de grandes conglomerados de empresas reforça a necessidade da existência de mecanismos eficazes para a preservação de empregos e contenção dos efeitos negativos dessas falências.

O debate acerca do que seria uma boa lei de falência está distante de chegar a um consenso. A lei dos Estados Unidos tem um viés de proteção ao devedor, a lei do Reino Unido, de proteção ao credor, já a lei francesa, visa a manutenção e proteção dos empregos de seus cidadãos. O único consenso talvez seja que a existência de uma lei de falências eficaz é desejável.

2.2.5.3 Transparência

É notória a recomendação dos países desenvolvidos a respeito da necessidade de mecanismos que estimulem a transparência das instituições nos países em desenvolvimento. O argumento por trás dessa demanda é que esses mecanismos (como a auditoria e relatórios financeiros) ajudam os países a minimizar a incerteza que permeia suas instituições, incentivando os investidores internacionais e nacionais a investirem dentro do país (CHANG, 2002, p. 154).

Todavia, embora os investidores internacionais questionem a falta de informação, auditoria e regulamentação das empresas dos países em desenvolvimento, esse argumento se torna tendencioso, tendo em vista que, mesmo com a informação, a atitude natural dos investidores seria de não investir no país devido ao maior grau de risco associado a esses investimentos. Não há dúvida que um aumento da qualidade da informação fornecida pelas empresas é algo desejável, porém, é preciso analisar os custos (financeiro e humano) ligados ao desenvolvimento desses mecanismos em comparação aos benefícios – ponderando também que os recursos dos países em desenvolvimento tendem a ser mais escassos.

Além disso, a história dos países desenvolvidos revela que, em diversos países a qualidade dos mecanismos de transparência empresarial foram, por séculos (até meados do século XX), de péssima qualidade (CHANG, 2002, p. 155). Em 1844, o Reino Unido tornou compulsória a auditoria externa de suas empresas e voltou atrás em 1856 por meio do *Joint Stock Act*. A Alemanha só foi começar a regulamentar o alistamento das empresas no mercado de ações em meados de 1884, com a criação da lei de empresas. A Suécia passou a ter sua primeira legislação de transparência de empresas, tardiamente, em 1910. Não obstante, apenas em 1933, com o *Federal Securities Act*, que os Estados Unidos – país com o mercado de capitais mais desenvolvido do mundo – tornou obrigatória a *disclosure* completa de suas empresas.

2.2.5.4 Concorrência

A ortodoxia prega que os países em desenvolvimento possuam leis de concorrência, isto é, leis antimonopólio e antitruste, a fim de “preservar a concorrência” de seus mercados. Todavia, diversos países desenvolvidos, ao longo de sua história, aplicaram táticas que vão contra os princípios de livre comércio e concorrência defendidos por eles atualmente.

Os tribunais Franceses, a partir de 1890, passaram a aceitar cartéis vistos como “estratégicos” e apoiar seus contratos. Em um período próximo, o Estado alemão apoiou abertamente os cartéis entre o fim do século XIX e começo do século XX.

A evolução das leis de concorrência nos países desenvolvidos foi lenta e se mostrou falha por décadas e, mesmo assim, o problema dos monopólios, cartéis e outras formas de falhas de mercado não se encontra plenamente solucionada nos países desenvolvidos (CHANG, 2002, p. 157). Além disso, em momentos estratégicos, como já citado, alguns países defenderam e estimularam seus cartéis e monopólios “vantajosos” a fim de desenvolver determinados setores – em especial os que apresentavam retornos crescentes de escala.

2.2.6 Instituições financeiras

2.2.6.1 Regulação do sistema bancário

O aumento das crises financeiras no mundo nas últimas décadas, em especial nos países em desenvolvimento, fez com que a regulamentação do setor bancário passasse a vigorar como um tema importante para estabilidade e desenvolvimento econômico para os países em desenvolvimento. Todavia, bem como os demais fatores discutidos, os países desenvolvidos implementaram instituições para regulação do sistema bancário tardiamente.

Os sistemas bancários dos países desenvolvidos sofreram o grande desafio da unificação. A Inglaterra – que possuía o sistema bancário mais avançado do mundo – só conquistou a integração financeira total de seu sistema bancário nos anos 1920, quando os índices de depósitos se tornaram uniformes no país. Já no que tange a França, em 1863, três quartos da população francesa era totalmente desbancarizada, mostrando que o desenvolvimento do setor bancário foi ainda mais lento. A Prússia por sua vez – configurando como um dos países desenvolvidos mais atrasados nesse quesito – teve seu primeiro banco nacional de sociedade anônima fundado apenas em 1848. Já a Suécia e Portugal só começaram a ter algum desenvolvimento significativo em seus respectivos sistemas bancários no final do século XIX.

A profissionalização dos bancos comerciais como grandes financiadores de crédito só começou de fato no começo do século XX, anteriormente a isso, os agentes econômicos com mais dinheiro e boa reputação, arcaicamente, eram os maiores geradores de crédito. Em alguns países desenvolvidos com o sistema financeiro mais atrasado como a Escócia, os bancos nacionais seriam mais semelhantes hoje a associações de mercadores para fins de financiamento do que propriamente bancos comerciais.

Dessa forma, demandar que os países em desenvolvimento tenham a regulação e o nível de desenvolvimento do setor bancário similar aos desenvolvidos de hoje em dia é ignorar que esse processo sempre foi moroso e complexo.

2.2.6.2 Banco Central

As funções atuais dos Bancos Centrais consistem no monopólio da emissão de dinheiro, na regulação do mercado financeiro e no empréstimo de última instância. Essa entidade é vista pelo viés vigente como extremamente necessário para a constituição de uma economia estável (CHANG, 2002, p. 163). Entretanto, existe uma discussão no que tange ao seu grau de independência ideal, bem como quais seriam os seus instrumentos e políticas mais adequadas.

Todavia, nos países desenvolvidos – de maneira muito mais lenta do que os países em desenvolvimento – a consolidação e, em especial, conquista do monopólio de emissão monetária se deu de maneira morosa. Os Bancos Centrais dos países desenvolvidos tiveram um período de décadas (ou até séculos) desde as suas respectivas fundações até que essas instituições conquistassem o monopólio da emissão monetária (conforme demonstra a tabela abaixo), se tornando, de fato, Bancos Centrais completos. Em adição, é válido ressaltar que todos esses países já tinham passado ou estavam passando por suas Revoluções Industriais no período de conquista do monopólio da emissão monetária, o que torna duvidoso o argumento de que essa variável (Banco Central centralizado e independente) seja de fato significativa para o desenvolvimento econômico (CHANG, 2002, p. 163-167).

Tabela 3 – Desenvolvimento dos bancos centrais nos PADs

Tabela 3.3 – Desenvolvimento dos bancos centrais nos PADs

	Ano da fundação	Ano da obtenção do monopólio da emissão monetária
Suécia	1688	1904
Reino Unido	1694	1844
França	1800	1848 ¹
Holanda	1814	após a década de 1860
Espanha	1829	1874
Portugal	1847	1891 ²
Bélgica	1851	1851
Alemanha	1871	1905
Itália	1893	1926
Suíça	1907	1907
EUA	1913	após 1929 ³

¹ Controlado pelos próprios banqueiros até 1936.

² O monopólio legal da emissão monetária foi estabelecido em 1887, mas o monopólio de fato só se efetivou em 1891, por causa da resistência dos outros bancos emissores. O banco continua sendo totalmente privado e não pode interferir no mercado monetário.

³ Ficaram fora do Federal Reserve System até 1929 65% dos bancos, representando 20% dos ativos bancários.

A “sabedoria convencional” (GALBRAITH, 1958, cap. 2) defende a independência dos Bancos Centrais para que eles fiquem menos expostos a influência política indevida, porém, nesse quesito, diversos países em desenvolvimento se encontram em estágios mais avançados de independência de seus respectivos Bancos Centrais – fenômeno que não necessariamente implicou em uma aceleração do desenvolvimento econômico, não havendo correlação direta alguma, muito menos um efeito de causalidade observável entre os dois fatores.

A atual “nova economia institucional”, baseada na economia neoclássica, inverte os vetores da causalidade do desenvolvimento econômico, ou seja, ela atribui as causas da pobreza à falta de instituições e não a um modo de produzir atrasado (REINERT, 2008, p. 113).

A partir da análise dos fatores de desenvolvimento econômico nos países desenvolvidos e em desenvolvimento, é possível verificar que a construção de algumas instituições e leis levou décadas, às vezes séculos, para se configurar. No caso dos Reinos Unido, Alemanha, Suécia, Estados Unidos e Portugal, a regulamentação de falências, transparência empresarial, concorrência e regulação do sistema bancário e consolidação do banco central foram processos morosos, quando não inexistentes.

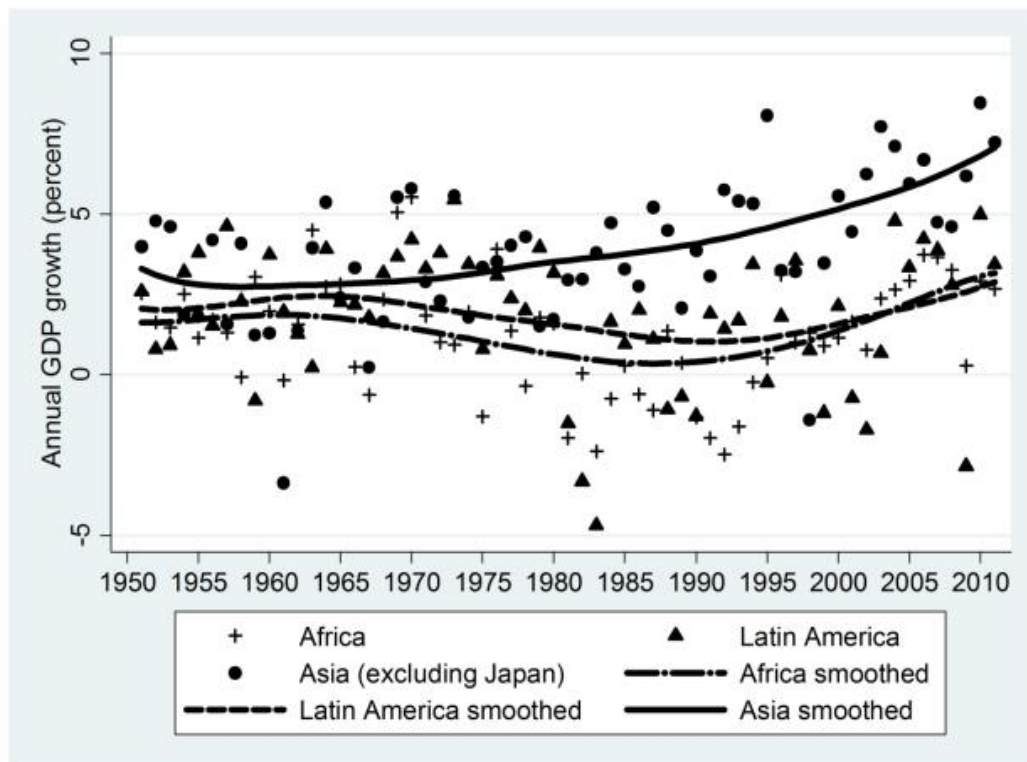
Além disso, ao se analisar a independência dos Bancos Centrais, é possível verificar que, em diversos países em desenvolvimento, os Bancos Centrais possuem maior independência do que nos países desenvolvidos quando estavam no mesmo estágio, sem que isso necessariamente implique em uma aceleração do desenvolvimento econômico, sem que haja correlação direta alguma, muito menos um efeito de causalidade observável entre os dois fatores.

Logo, o desenvolvimento econômico deve ser compreendido como um processo complexo e demorado, que não se resume ao estabelecimento de leis e instituições econômicas, mas que é muito mais influenciado pelas atividades econômicas praticadas nos países.

3 TRAJETÓRIA DOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO SOBRE PERSPECTIVA HISTÓRICA

O desenvolvimento econômico dos países emergentes entre as décadas de 1950 e 2010 se mostrou excepcionalmente bom, em especial para a parcela de cidadãos mais pobres. As suas economias cresceram excepcionalmente bem, culminando na redução da extrema pobreza e expansão da classe média. Entretanto, apesar da América-Latina ter crescido, demonstrando um efeito *catching up*, os países que mais se destacaram ao longo do período analisado foram a China, Índia, Coreia do Sul e outros países vizinhos do Leste Asiático. Nesse sentido, o desenvolvimento econômico se mostrou uma pré-condição para a melhora do bem-estar nos países emergentes (RODRIK, 2013, p. 2).

Gráfico 1 – Tendências de Crescimento Econômico nos Países, por Região, 1950-2011



Source: Updated from Rodrik 2011b.

Fonte: Rodrik (2013, p. 4)

Os países do Leste Asiático que lideraram esse crescimento passaram ao longo desse período por mudanças estruturais em suas economias. Dessa forma, esses países investiram no desenvolvimento e expansão de novas indústrias e transferência de sua força de trabalho do setor de baixa produtividade para o setor moderno, sujeito a retornos crescentes de escala. Como já demonstrado no passado pelos países desenvolvidos, esse crescimento extraordinário e duradouro foi resultado de uma profunda transformação estrutural na cadeia produtiva desses países – mais precisamente, passaram por um forte processo de industrialização.

Esse processo de industrialização, bem como o forte investimento em educação e mecanismos de bem-estar social, proporcionaram um significativo aumento da renda per capita desses países, além do desenvolvimento de “empregos industriais” do setor moderno da economia, isto é, empregos em atividades que demandam um nível educacional maior e possuem ganhos de escala que são revertidos em ganhos sociais para os demais setores (REINERT, 2008, p. 389).

Dessa forma, essas políticas econômicas e sociais fizeram com que esse grupo de países conseguisse não só melhorar drasticamente seus níveis educacionais – em especial a China, Japão e Coreia do Sul, mas também criar empregos industriais em seus territórios, evitando o fenômeno da “fuga de cérebros”, proporcionando empregos do setor moderno condizentes com o nível educacional de seus cidadãos. Essas medidas se refletiram no desenvolvimento sustentado acelerado observável nessas últimas décadas.

No que tange aos países Latino-Americanos, o fenômeno observado foi de uma “desindustrialização prematura”, onde é possível notar que o processo de industrialização que ocorreu entre as décadas de 1950 a 1970 nesses países resultou em um crescimento econômico acelerado, culminando em uma melhora da renda per capita da população. Entretanto, esse processo de industrialização foi sendo gradualmente abandonado, sendo possível notar, progressivamente, a diminuição na participação da indústria no PIB desse grupo de países a partir da década de 1980, resultando em um processo de estagnação ou baixo crescimento que perdura até a atualidade (RODRIK, 2015, p. 16).

3.1 A desindustrialização precoce nos países em desenvolvimento

Com exceção de alguns países do leste asiático, os países em desenvolvimento têm experimentado uma queda da participação de setor de bens manufaturados tanto no que tange aos empregos industriais no emprego total quanto ao valor adicionado pela indústria de transformação no PIB, especialmente a partir da década de 1980. A maior parte desses países construiu suas indústrias modestas durante as décadas de 1950 e 1960 por meio de políticas protecionistas, utilizando de políticas de substituição de importações (RODRIK, 2015, p. 2).

Embora essas indústrias fossem defasadas tecnologicamente em um primeiro momento, a proteção fez com que o comércio de bens manufaturados entre os países em desenvolvimento – que estavam em níveis similares de desenvolvimento entre si – possibilitasse ganhos devido aos retornos crescentes de escala dessa atividade econômica, culminando no crescimento acelerado vivenciado por esses países ao longo dessas décadas (REINERT, 2008, p. 314).

Entretanto, em meados da década de 1980, as medidas liberalizantes, em sintonia com o que viria a ser proposto pelo Consenso de Washington, passaram a ser adotadas por boa parte dos países em desenvolvimento, em especial os latino-americanos. Essa abertura abrupta dessas economias para o mercado internacional fez com que a frágil indústria nascente perdesse a sua proteção e competitividade internacional e nacional, perdendo, de forma gradual, cada vez mais espaço na composição do PIB dessas economias e culminando no aumento no nível de desemprego.

Sem alternativas de emprego para esses trabalhadores, a produção de mercadorias primárias se expandiu para atividades econômicas com rendimentos decrescentes de escala, reduzindo a produtividade marginal do trabalho dessas economias em desenvolvimento.

O resultado desse processo de liberalização dessas economias fez com que os países em desenvolvimento se transformassem em economias de serviço (não avançado) e exportação de *commodities*, ambas atividades econômicas com retornos decrescentes de escala, não tendo passado por uma experiência adequada de industrialização. Esse fenômeno de suspensão precoce do processo de

industrialização é chamado de “desindustrialização prematura”² (RODRIK, 2015, p. 2).

Entre as décadas de 1950 e 1970, os esforços realizados pela maior parte dos países em desenvolvimento, isto é, a tentativa de elevar a renda média com a industrialização, mesmo que as indústrias ainda não fossem internacionalmente competitivas, foram destruídos nas décadas seguintes devido a disseminação e aplicação das ideias de livre comércio nesses países (REINERT, 2008, p. 105).

Tabela 4 – Indicadores de Atividade Fabril Global (em 2005 em USD)

	Mundo	Estados Unidos	Europa Ocidental	América Latina e Caribe	Ásia (excluindo China)	China	África Sub-Saariana	Outros
Proporção do produto de manufaturados em relação ao montante mundial								
1970	1.00	0.26	0.24	0.06	0.15	0.00	0.01	0.27
1980	1.00	0.22	0.21	0.08	0.18	0.01	0.01	0.29
1990	1.00	0.21	0.19	0.06	0.24	0.02	0.01	0.26
2000	1.00	0.24	0.16	0.07	0.24	0.06	0.01	0.22
2010	1.00	0.20	0.13	0.06	0.26	0.16	0.01	0.18
2013	1.00	0.19	0.13	0.06	0.26	0.18	0.01	0.17
Proporção do produto de manufaturados em relação ao PIB								
1970	0.17	0.13	0.22	0.20	0.16	0.09	0.14	
1980	0.16	0.12	0.20	0.20	0.16	0.16	0.15	
1990	0.16	0.12	0.19	0.19	0.19	0.18	0.15	
2000	0.17	0.13	0.18	0.19	0.19	0.29	0.13	
2010	0.18	0.13	0.18	0.17	0.21	0.36	0.11	
2013	0.18	0.13	0.18	0.16	0.20	0.36	0.11	

Fonte: Calculado das Nações Unidas, <http://unstats.un.org/unsd/snaama/selbasicFast.asp>

As NU não fornecem dados de manufatura da China do período anterior a 2005. Manufaturados é o agrupamento de: “Mineração, Manufaturados, Utilidades (ISIC C-E)”.

Foram colocados os valores de manufaturados da China por extrapolação para trás da participação da manufatura neste agregado.

Fonte: Rodrik (2015, p. 5)

Analisando os dados, é notório o crescimento da participação da indústria no PIB da China e do restante da Ásia, bem como a forte correlação desse fator com o desenvolvimento acelerado e sustentado desse grupo de países. Em antítese, a experiência latino-americana de desindustrialização prematura, isto é, a queda progressiva da participação da indústria no PIB desse conjunto de países, mostrou-se fortemente relacionada a estagnação e baixo crescimento da renda per capita real desses países.

² O conceito foi originalmente desenvolvido por Palma (2005), o qual o denominou de “desindustrialização precoce”.

A atual “nova economia institucional”, baseada na economia neoclássica, inverte os vetores da causalidade do desenvolvimento econômico, ou seja, ela atribui as causas da pobreza à falta de instituições (REINERT, 2008, p. 113).

3.2 A experiência do Leste Asiático: um exemplo de aplicação dos ensinamentos da história

Os países do Leste Asiático aprenderam com a história e seguiram o modelo de desenvolvimento de sucesso que os países atualmente desenvolvidos utilizaram durante seu processo de desenvolvimento que culminou na grande divergência. Nessa linha, o modelo de emulação utilizado pelo segundo grupo no passado e, na segunda metade do século XX, pelos países do Leste Asiático consistiu, em grande escala, nas seguintes medidas: (REINERT, 2008, p. 132-133).

1. Observação das sinergias da riqueza (fator que passou a ser desprezado nos modelos neoclássicos de crescimento econômico) focadas em atividades com rendimentos crescentes de escala e mecanização, seguida por uma seleção e proteção ativa dessas atividades com rendimentos crescentes;
2. Implementação de medidas protecionistas para essas atividades tal como patentes e monopólios estratégicos temporários para determinados setores;
3. Políticas de reforma agrária, distribuindo as terras do país;
4. Maximização da divisão do trabalho, isto é, implementação do desenvolvimento econômico como um fenômeno sinérgico;
5. Desenvolvimento de um setor industrial a fim de aumentar o valor adicionado nacional (PIB), a demanda interna, gerar empregos e solucionar o problema da balança de pagamentos – problemas endêmicos comuns nos países em desenvolvimento;
6. Atração de mão de obra qualificada estrangeira para o país;
7. Benefícios fiscais e facilitação do acesso ao crédito para atividades com retornos crescentes de escala;

8. Regulamentação da transferência de tecnologia voltada para maximizar a transferência de conhecimento;
9. Forte investimento em qualificação e educação de sua população em conjunto com a construção da oferta de empregos industriais dentro do país. Isto é, o desenvolvimento da ideia de hélice tripla, se referindo ao vínculo virtuoso entre a indústria, governo e universidades.

Dessa forma, a aplicação desse círculo virtuoso do desenvolvimento econômico, ou seja, a adoção de atividades econômicas com retornos crescentes de escala possibilitou um aumento da produtividade no Leste Asiático, culminando em maiores salários reais, os quais, foram revertidos em maior demanda, poupança, possibilidade de tributação efetiva (para fins de saúde, infraestrutura e educação) e tecnologia (potencializando os ganhos de escala por meio do aumento da relação capital/trabalho). Esses fatores possibilitaram a diversificação da economia desses países para além dos setores com rendimentos decrescentes (indústria intensiva e serviços avançados), maiores investimentos e lucros e um maior aproveitamento das sinergias da hélice tripla (indústria, governo e universidades) (REINERT, 2008, p. 312).

Com isso, a fórmula usada pelo Leste Asiático para escapar do círculo vicioso de baixa produtividade e de baixo poder de compra no qual eles se encontravam foi a implantação de um setor com rendimentos crescentes e aumento da diversidade de empregos no mercado de trabalho nacional. Nesse sentido, o que os países do Leste Asiático fizeram muito bem para se enriquecer e se desenvolver economicamente – e talvez tenha sido a chave para esse sucesso – foi conseguir intercalar os setores com rendimentos crescentes e decrescentes no mesmo mercado de trabalho (REINERT, 2008, p. 325).

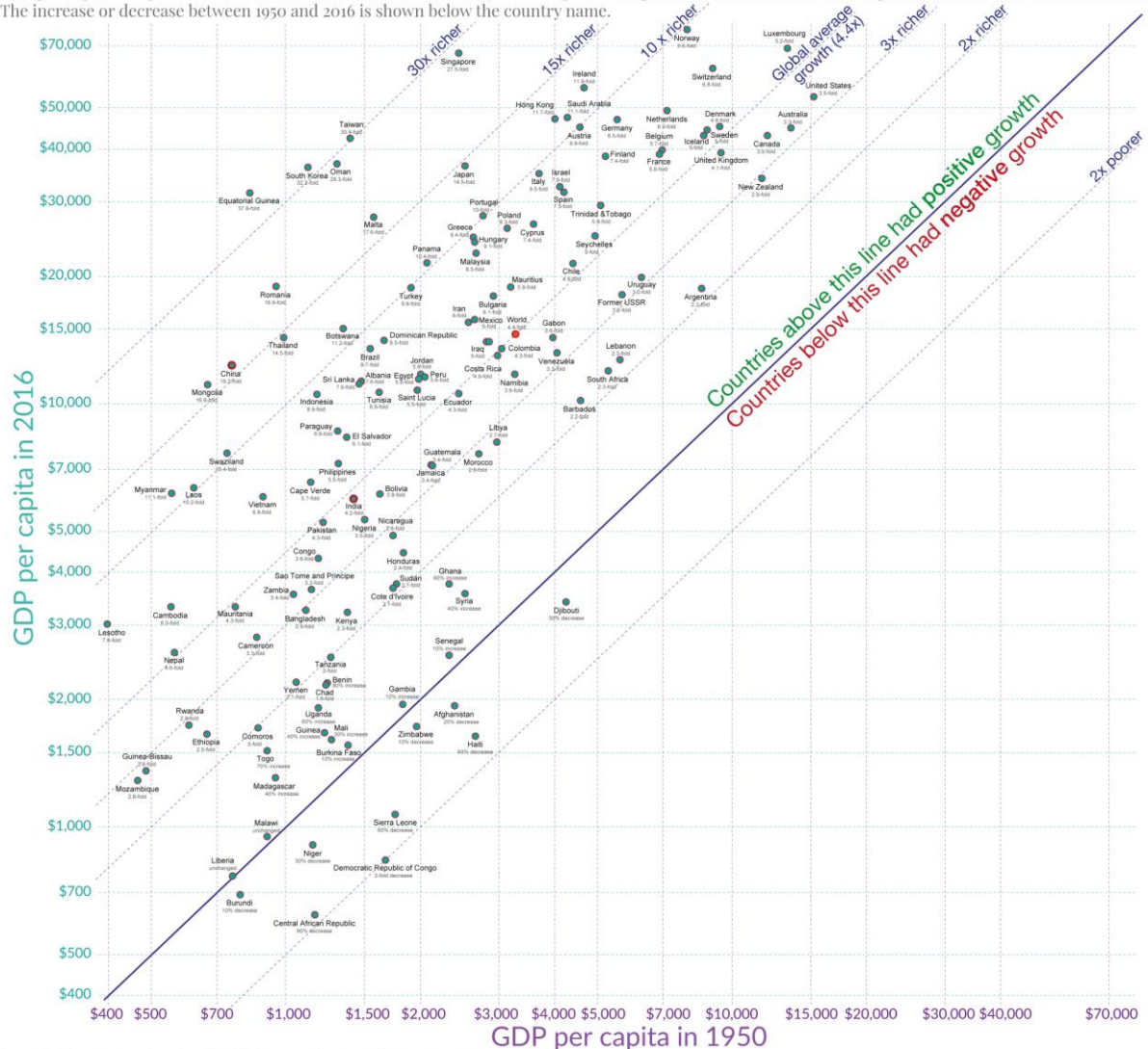
Durante décadas de adoção das medidas do círculo virtuoso do desenvolvimento listadas, a Coreia do Sul protegeu temporariamente suas novas tecnologias destinadas ao mercado internacional desenvolvidas pelas suas indústrias nascentes. Isso fez com que o país que, em meados da década de 1950, possuía uma renda per capita inferior ao Brasil, chegasse a ter cerca de 4 vezes a renda per capita do país latino-americano em 2016 (ROSER, 2019); o Brasil com pouco mais de 8.680 dólares e a Coreia do Sul com quase 35.000 dólares de renda per capita, como é possível observar no gráfico abaixo.

Gráfico 2 – PIB per capita entre 1950 e 2016

GDP per capita in 1950 and 2016

Our World
in Data

GDP per capita is expressed in international-\$. This means it is adjusted for price changes over time (inflation) and for price differences between countries. The increase or decrease between 1950 and 2016 is shown below the country name.



Data: Maddison Project Database (2018). All countries for which data is available in 1950 and 2016 are shown. The visualization is available at [OurWorldinData.org](https://ourworldindata.org) where you find more visualizations and research on global development.

Licensed under CC-BY by the author Max Roser.

Fonte: Roser (2019)

A China e o Japão, talvez os exemplos mais bem sucedidos de desenvolvimento econômico – também adotaram esse modelo de desenvolvimento, contrariando o que é defendido pelo Consenso de Washington, e o resultado disso foi o crescimento econômico sustentado de longo prazo, a melhora nos índices de bem-estar social da população, o aumento dos salários reais e a diminuição de problemas sociais como a desigualdade social elevada (REINERT, 2008, p. 331).

3.3 A experiência Latino-Americana: um exemplo dos efeitos da desindustrialização precoce

3.3.1 O “mau protecionismo”

A estratégia Latino-Americana de substituição de importações (fase inicial do processo de desenvolvimento econômico observado nos países que conseguiram de fato se desenvolver) utilizada durante a segunda metade do século XX se mostrou inicialmente muito bem-sucedida, fazendo com que diversos países apresentassem taxas de crescimento em torno de 10% ao ano por longos períodos. Entretanto, o que ocorreu foi que esse processo terminou em uma industrialização superficial³ e no desenvolvimento de uma concorrência monopolística; diferentemente do que ocorreu no Leste Asiático, resultante de um mau protecionismo (RODRIK, 2013, p. 361).

Esse mau protecionismo é chamado pejorativamente por Friedrich List (1841) de *Kleinstaaterei*, isto é, um problema que consiste no Estado estar em um tamanho inferior ao mínimo para ser eficiente (REINERT, 2008, p. 361). Quando os pequenos sistemas industriais de alguns países latino-americanos passaram desse “mau protecionismo” para o livre mercado global, a desindustrialização assolou essas nações, levando a falência de muitas dessas indústrias e a uma queda no nível dos salários reais.

O grande problema observável nos países latino-americanos é que esses países ainda não conseguiram emular ou criar uma massa crítica de atividades com rendimentos crescentes, se tornando apenas consumidores dos produtos estrangeiros sujeitos a rendimentos crescentes (REINERT, 2008, p. 373). Se os países latino-americanos participarem do desenvolvimento tecnológico apenas como consumidores, seu nível salarial e poder de compra não aumentarão.

³ O termo foi usado por Reinert (2008, p. 361) para caracterizar o processo de industrialização “incompleto” que ocorreu em alguns países da América Latina e foi prematuramente interrompido.

Essa impossibilidade de emulação bem-sucedida de atividades econômicas sujeitas a retornos crescentes se deu devido às características ruins das tentativas de desenvolvimento econômico nesses países, isto é, devido ao “mau protecionismo” praticado. Nesse sentido, as medidas adotadas muitas vezes falharam a(o) (REINERT, 2008, p. 389-392):

1. Proteger permanentemente indústrias muito maduras voltadas apenas para atender a demanda interna;
2. A tecnologia central dos bens manufaturados ser importada do exterior, caracterizando uma industrialização superficial;
3. Menor investimento em educação e “fuga de cérebros”, isto é, as pessoas detentoras de maior conhecimento e preparo para o mercado de trabalho são estimuladas a sair do seu país de origem para trabalhar em setores modernos estrangeiros, visto que as indústrias criadas não levaram a uma demanda por profissionais muito instruídos, ao contrário do que aconteceu no Leste Asiático;
4. Não distribuir corretamente as terras – ausência de reformas agrárias;
5. Regulamentar a transferência de tecnologias no sentido de dificultá-la, em antítese ao que ocorreu no Leste Asiático.

3.3.2 As experiências liberalizantes

As experiências liberalizantes que ocorreram nos países latino-americanos, a partir da década de 1980, culminaram em diversos exemplos históricos que demonstram os efeitos que o abandono precoce das políticas de desenvolvimento econômico, via proteção à indústria nascente, tivera sobre suas nações.

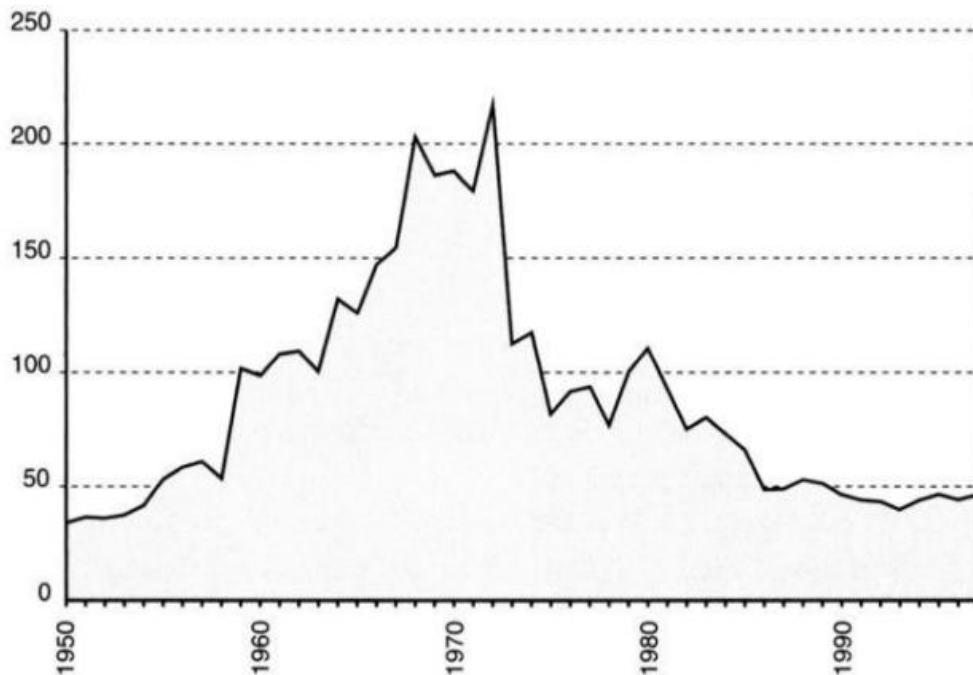
A exemplo do Equador, em 1994, houve a remoção das tarifas de importações de bens industriais no país devido à adesão do presidente às ideias de liberalização da economia, visando a especialização na exportação de bananas para o mundo, um produto no qual o país possuía vantagens comparativas a nível internacional. Essa série de políticas levou a um processo de desindustrialização que culminou em diminuição do nível de emprego e dos salários reais no país (REINERT, 2008, p. 108).

No que tange ao exemplo do Chile, é uma falácia dizer que o país obteve um crescimento econômico acelerado entre 1970 e 1990 devido a sua “abertura econômica”. O país era uma potência econômica regional e industrial desde que venceu a Guerra do Pacífico (1879-1883). Além disso, depois de 1973, o país nunca deixou de ter uma política industrial ativa, se tornando ainda mais agressiva em períodos em que mais apresentou desenvolvimento econômico (REINERT, 2008, p. 347).

O Chile, inclusive durante o governo em tese liberal de Pinochet, não reprivatizou a maior exportadora do país, a empresa de cobre Codelco, mantendo-a sobre gestão do Estado. Além disso, durante esse período o Chile aplicou políticas ativas de restrição aos fluxos de capital internacional, demonstrando o viés intervencionista do governo (REINERT, 2008, p. 347).

A experiência do Peru durante a década de 1990, isto é, a tentativa de “alinhamento dos preços” proposta pelo então presidente do Peru, Alberto Fujimori, resultou em uma acelerada desindustrialização, culminando em uma queda de mais de 50% no nível dos salários reais do peruano médio (REINERT, 2008, p. 205-207). O impacto sobre os termos de troca no país (a razão entre os preços das exportações e os preços das importações) se mostrou um efeito cumulativo do processo de desindustrialização. Embora o Peru tenha sofrido nesse quesito devido ao primeiro choque do petróleo em 1970, os termos de troca do país, conforme ele se industrializava, vinham em uma melhora acelerada. Analogamente, conforme o país foi se desindustrializando, o efeito foi o oposto (figura abaixo).

Gráfico 3 – Os termos de troca do Peru, 1950-1997



Fonte: Reinert (2008, p. 247)

A experiência histórica revela que se as medidas de proteção à indústria nascente, usadas pelo Leste Asiático e pelos países desenvolvidos, tivessem sido implementadas na América Latina, o nível de vida dos cidadãos latino-americanos seria muito mais elevado hoje devido ao desenvolvimento de um setor industrial maior.

Para Reinert (2008, p. 224) “uma economia nacional ou é suficientemente forte para que seu setor industrial sobreviva e ela permaneça no clube dos países ricos ou sofre uma desindustrialização e acaba no grupo que corre para “chegar ao fundo do poço”.

Diante das experiências de desenvolvimento econômico dos países latino-americanos, nota-se que a adesão ao Consenso de Washington e a aplicação das políticas neoliberais não resultaram no crescimento econômico esperado. Ao contrário, provocou desindustrialização, aumento da desigualdade social, queda nos salários reais e uma maior dependência ao capital estrangeiro.

Nesse sentido, a abordagem adotada pelos países do Leste Asiático é exemplo de sucesso de desenvolvimento econômico, pois foi possível aproveitar

oportunidades de investimento em tecnologia, aplicar políticas de proteção às indústrias nascentes e induzir o aumento dos salários reais.

Dessarte, é possível concluir que o desenvolvimento econômico sustentável de longo prazo de um país depende da adoção de políticas de proteção à indústria nascente, que devem ser mantidas por um período suficiente para permitir que setores mais desenvolvidos proporcionem rendimentos crescentes. Portanto, para que os países Latino-americanos alcancem o mesmo sucesso do Leste Asiático, é necessário que sejam adotadas medidas que incentivem, e não restrinjam, o crescimento econômico, como a proteção às indústrias nascentes e às atividades com rendimentos crescentes, além de incentivar a educação e a capacitação de mão de obra qualificada.

4 RETORNOS CRESCENTES, CAUSALIDADE CUMULATIVA E INDUSTRIALIZAÇÃO: OS MOTORES DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Há dois séculos, a diferença da renda per capita nas regiões mais ricas em relação as regiões mais pobres era em torno de 3:1 e essa diferença era majoritariamente relacionada a vantagens geográficas, como por exemplo a variação da fertilidade entre os solos. Entretanto, essa relação, no século XXI, chegou ao patamar de 70:1 (BERGER, 2009, p. 12).

Uma possível resposta para essa grande divergência está no rápido e sustentado crescimento na taxa de mudança técnica dos países atualmente desenvolvidos, na qual possibilitou a especialização e o aumento da divisão do trabalho, fatores estes impulsionados e potencializados pela Revolução Industrial (BERGER, 2009, p. 12).

Kaldor (1977, p. 196) notou sabiamente que, embora grandes invenções tenham tido um papel fundamental no processo de industrialização vivido no século XVIII, elas não teriam o mesmo impacto se não fosse pelo desenvolvimento de um sistema fabril. Esse modo de produção possibilitou ganhos de produtividade por intermédio dos retornos crescentes, dessa forma, esse lucro adicional poderia ser reinvestido no processo produtivo por meio da implementação de bens de capital, facilitando a rápida acumulação (BERGER, 2009, p. 13).

Desde que os retornos crescentes (as economias de produção de larga-escala) pareciam virtualmente inesgotáveis, cada empreendedor esforçou-se para acumular capital o mais rápido possível a fim de se manter a frente, ou ao menos acompanhar o ritmo, de seus rivais (KALDOR, 1977, p. 197).

4.1 Causalidade Cumulativa Circular

A Causalidade Cumulativa é um fenômeno no qual os efeitos de um determinado evento ou fator sobre a economia não são imediatos e isolados, mas sim cumulativos e duradouros. Em outras palavras, a Causalidade Cumulativa sugere que um evento ou fator pode desencadear uma série de efeitos que se acumulam ao longo do tempo e influenciam a economia de maneira persistente (BERGER, 2009, p. 1-11). Por exemplo, um aumento na taxa de juros pode levar a uma queda no investimento empresarial, o que, por sua vez, pode levar a uma desaceleração do crescimento econômico e um aumento no desemprego. Esses efeitos podem se acumular ao longo do tempo, levando a mudanças substanciais no cenário macroeconômico.

A Causalidade Cumulativa é importante porque sugere que as políticas econômicas devem ser cuidadosamente consideradas e avaliadas antes de serem implementadas, pois seus efeitos podem ser duradouros e ter um impacto significativo na economia como um todo (BERGER, 2009, p. 10).

Os teóricos que defendem o fenômeno da Causalidade Cumulativa rejeitam a formalística abstrata dos métodos neoclássicos devido à falta de fundamentação empírica que essa corrente possui (BERGER, 2009, p. 2). Kaldor (1979, p. 1237-1238) considera as práticas da economia neoclássica não científicas, visto que ele considera os axiomas ou premissas básicas ou inverificáveis ou diretamente refutados pela observação.

De acordo com Kaldor (1975, p. 348), “os diferentes tipos de atividades econômicas são muito mais importantes para a compreensão das leis da mudança e do desenvolvimento econômico”.

A visão neoclássica atribui o desenvolvimento econômico a uma rápida taxa de crescimento dos fatores de produção e a conformidade da produção e do comércio internacional com a teoria das vantagens comparativas. Encorajando alta taxa de poupança, baixa inflação, infraestrutura e educação adequadas como motores do desenvolvimento econômico (BERGER, 2009, p. 50 - 51). Entretanto, os

países emergentes que de fato se desenvolveram não seguiram as “boas práticas” e “boas instituições” recomendadas pela economia *mainstream* (CHANG, 2002, p. 11).

A economia neoclássica ignora a complementaridade essencial entre os setores de larga escala da economia, como a agricultura e a mineração, bem como outras formas de sinergia. Além disso, aplicando a sua metodologia geral, os teóricos neoclássicos, utilizam dos axiomas da convexidade (premissa para teoria geral do equilíbrio Walrasiano) e da competição perfeita, mesmo que elas sejam premissas não científica e não observáveis. Em antítese, a premissa da existência de retornos crescentes de escala vem sendo negligenciada ou ignorada por grande parte dos teóricos neoclássicos, mesmo sendo observável (KALDOR, 1972, p. 1241-1246).

4.1.1 Princípios fundamentais da teoria da Causalidade Cumulativa

Para Berger (2009, p. 44), “a descrição mais simples da teoria da Causalidade Cumulativa é dizer que ela inverte todas as premissas básicas da economia neoclássica”.

A teoria da Causalidade Cumulativa se preocupa com a explicação do crescimento e a sua dinâmica dentro de um sistema industrial, não por meio da alocação ótima de recursos fixos; as indivisibilidades e retornos crescentes são muito significativos, em contraste com as premissas neoclássicas de retornos constantes de escala. Além disso, o progresso tecnológico é endógeno, não exógeno para o sistema, as complementaridades no investimento são muito mais importantes do que o princípio da substituição e não existe nenhuma relação monotônica inversa entre a taxa de juros e a taxa capital-trabalho (BERGER, 2009, p. 44).

Nesse sentido, o crescimento no tamanho do mercado determina as proporções nos fatores de produção, com um maior volume da produção associado principalmente com uma maior relação capital-trabalho. Os fatores de produção não são dados de maneira exógena, mas “criados” de maneira endógena por meio do

processo produtivo. Além disso, as economias externas são significantes e as preferências dos consumidores não são exógenas, mas se alteram sistematicamente com o nível de renda per capita (BERGER, 2009, p. 44).

Essas premissas opostas as neoclássicas levam a diferenças cruciais no entendimento do processo de crescimento e de política econômica. De acordo com a teoria da Causalidade Cumulativa, o crescimento do produto per capita se deve, primordialmente, aos retornos crescentes, fenômeno que ocorre principalmente no setor industrial. Dessa forma, os teóricos da Causalidade Cumulativa assumem que esses retornos crescentes ocorrem devido a divisão do trabalho ou a especialização da produção através das indústrias e das firmas. Nessa linha, o aspecto crucial da divisão do trabalho é o emprego de mais métodos de produção intensivos em capital e equipamentos mais especializados ou dedicados (BERGER, 2009, p. 45). Em suma, o crescimento da produtividade e do produto total estão ligados por meio de uma relação dinâmica, circular e cumulativa (BERGER, 2009, p. 46).

Os teóricos da Causalidade Cumulativa assumem que os bens sujeitos a retornos crescentes (bens manufaturados) possuem altas elasticidades preço e renda da demanda. Dessa forma, a redução do preço unitário irá levar a um aumento mais que proporcional na demanda e, empiricamente, tem sido mostrado que, em diversos níveis de renda, a parcela da renda gasta em bens manufaturados cresce mais do que proporcionalmente à medida que a renda per capita aumenta (PASINETTI, 1981, p. 70).

Assim, o foco dos teóricos da Causalidade Cumulativa está no crescimento e na dinâmica de ganhos eficientes oriundos dos retornos crescentes, progresso tecnológico endógeno, complementaridades na produção e no investimento e economias externas (BERGER, 2009, p. 47).

4.1.2 A relação dos retornos crescentes e da *path dependence* com a Causalidade Cumulativa

Os retornos crescentes trazem com eles “*path dependence*”⁴ na qual a história importa. Pequenos eventos no passado, surgindo por acaso, podem ter efeitos grandes e desproporcionais no desenvolvimento futuro (BERGER, 2009, p. 16).

Arthur (1989, p. 116-131) apontou que a principal causa para a “*path dependence*” é a existência de múltiplos estados de equilíbrio. Nessas condições, eventos improváveis podem determinar em qual estado de equilíbrio o sistema terminará. E a principal causa para os múltiplos equilíbrios são os retornos crescentes de escala (BERGER, 2009, p. 17). Dessa forma, a existência de múltiplos equilíbrios implicaria tanto na existência de retornos crescentes quanto do “*path dependence*”.

Uma vez que é permitido retornos crescentes, as forças atuando para mudança contínua são endógenas e o real estado atual da economia durante qualquer período não pode ser previsto exceto como um resultado de uma sequência de eventos em períodos anteriores que levaram ao atual estado (KALDOR, 1972, p.1244). Dessa forma, com os retornos crescentes a mudança se torna progressiva e se propaga de maneira cumulativa. O resultado disso é que o progresso econômico é *path dependent* (BERGER, 2009, p. 18). Dessa forma, a *path dependence* é resultado da existência de retornos crescentes de escala (SETTERFIELD, 1997, p. 47).

Seguindo o modelo de Kaldor (1972, p.1244) de Causalidade Cumulativa, o conceito de retornos crescentes pode ser tanto de natureza estática quanto dinâmica. Retornos crescentes estáticos resultam diretamente de ganhos no lado físico da produtividade, dessa forma, ao aumentar a área de produção, ocorre um

⁴ Processo não ergódico e assim incapaz se livrar de sua história, dessa forma os resultados produzidos dependem do caminho (do passado) (BERGER, 2009, p. 18).

aumento mais do que proporcional nos ganhos por volume, implicando em um aumento na capacidade produtiva (SETTERFIELD, 1997, p. 48).

Para Kaldor, o tipo mais importante de retornos crescentes de escala são os de natureza dinâmica. Os retornos crescentes dinâmicos resultam do progresso tecnológico induzido no decorrer do aumento da produção, se acumulando através de uma variedade de canais. Esses canais são motivados, explicita ou implicitamente, pela significância ligada aos retornos crescentes de escala e seus efeitos virtuosos nas expectativas das firmas (SETTERFIELD, 1997, p. 48).

Dessa forma, os retornos dinâmicos proporcionam acumulação e ganhos de produtividade na medida que, em resposta a demanda crescente, facilitam a acumulação de novos bens de capital fixo utilizados no processo produtivo, incorporando o progresso tecnológico, aumentando a produtividade das firmas (SETTERFIELD, 1997, p. 49).

4.2 O papel da indústria manufatureira no desenvolvimento

Dessa forma, o conceito de economia capitalista dual definido por Lewis (1954) divide as atividades econômicas em “*land based*” (setor primário) e “*processing activities*” (setor industrial). A distinção qualitativa dessas formas de produção está nos “meios de produção produzidos”, isto é, nos bens de capital produzidos no setor industrial, nos quais são intimamente ligados aos retornos crescentes de escala, visto que conseguem incorporar o progresso tecnológico na produção e isso, por sua vez, é potencializado pelo processo de “*learning by doing*”⁵ (SETTERFIELD, 1997, p. 50).

Diversos critérios são utilizados para identificar os ganhos potenciais dinâmicos de determinadas indústrias (BERGER, 2009, p. 48). Esses critérios incluem:

⁵ O “*learning by doing*” é um conceito econômico que descreve a ideia de que a aprendizagem ocorre através da prática e da experiência, em vez de apenas através da teoria ou da instrução formal.

1. A elasticidade renda da demanda para o produto da indústria;
2. O grau ao qual as firmas e indústrias estão sujeitas a retornos crescentes;
3. O escopo para progresso tecnológico em uma determinada indústria e quais dessas melhoras podem ser incorporados no processo produtivo das demais indústrias, aumentando a produtividade ou melhorando a qualidade do produto, aumentando o poder de compra da indústria;
4. A complementaridade entre indústrias, isto é, as sinergias que existem entre determinadas indústrias.

Em contraste com as atividades do setor primário, a manufatura gera seus próprios insumos para a produção (tanto a própria máquina e equipamentos quanto trabalho qualificado), dessa forma, no longo prazo, o produto da manufatura é significativamente menos limitado ou restrito pela sua oferta (BERGER, 2009, p. 48). A característica mais importante do setor industrial é a propensão dinâmica da economia de “criar” recursos em vez do problema estático de alocação de recursos (SETTERFIELD, 1997, p. 50). Isso se dá devido ao aproveitamento dos retornos crescentes oriundos das atividades econômicas do setor industrial.

A importância da dinâmica de retornos crescentes é a implicação deles de que as possibilidades técnicas para a atividade econômica em qualquer período dependam crucialmente de sua natureza e extensão da atividade econômica no passado. Dessa forma, a natureza das atividades econômicas sujeitas a retornos crescentes faz com que o crescimento se torne um processo de “*path dependence*” (SETTERFIELD, 1997, p. 52).

Além disso, a indústria manufatureira, por apresentar taxas de crescimento da produtividade significativas, alta elasticidade de oferta no produto manufaturado e alta elasticidade renda da demanda, cria um círculo virtuoso de crescimento através do qual culmina para um crescimento acelerado, aumentando a produtividade e a demanda (BERGER, 2009, p. 49). Em antítese, historicamente, a economia baseada em commodities possui problemas inerentes a essa atividade econômica. Isso ocorre porque a demanda por bens primários é inelástica no que tange ao preço,

além disso, as commodities estão sujeitas as flutuações de preços e termos de troca adversos (MYRDAL, 1958, p. 52).

4.3 Compatibilidade da importação por substituições e crescimento das exportações: analisando as relações de troca

As relações de troca de nações pobres, diferentemente das nações ricas e industrializadas, são limitadas, ou seja, existe um pequeno número de intermediários domésticos e indústrias demandantes finais, tornando as trocas entre indústrias muito restritas (LEONTIEF, 1963, p. 169-170). Nesse sentido, a estrutura das economias subdesenvolvidas faz com o mecanismo da causalidade cumulativa de expansão simultânea da demanda e da capacidade de oferta seja insuficientemente desenvolvida para que ocorra o crescimento. Com isso, o objetivo das políticas de desenvolvimento é expandir e aprofundar a estrutura e as relações de troca desses países, a fim de criar interdependência ou interligar a estrutura industrial (BERGER, 2009, p. 49).

Existem diversas razões para concentrar o esforço para o desenvolvimento nas importações por substituição no mercado doméstico. As importações por substituição aumentam o tamanho do mercado, superam o problema da indivisibilidade no investimento, aumentam a divisão do trabalho e aceleram o processo de "*learning by doing*", favorecendo o surgimento de retornos crescentes (BERGER, 2009, p. 50). Esse tipo de retorno crescente deriva da noção de que quanto mais for produzido em um determinado período, mais é aprendido sobre o processo produtivo através da repetição, e assim, mais desse processo produtivo pode ser melhorado e refinado (SETTERFIELD, 1997, p. 49).

Dessa forma, um aumento no tamanho do mercado permite aumentos cumulativos na produtividade, criando oportunidades para melhora da competitividade nas exportações, que, por sua vez, aumentaria ainda mais o tamanho do mercado. Com isso, as exportações por aumentarem o tamanho do mercado, são uma importante fonte de retornos crescentes para a economia nacional (BERGER, 2009, p. 50).

Nessa linha, para uma nação em desenvolvimento, a experiência demonstra que os ganhos com exportações devem ser necessariamente usados para financiar a importação de bens de capital e materiais crus para a melhora do processo produtivo (BERGER, 2009, p. 49). A partir de disso, é possível utilizar a substituição por importações para aproveitar e potencializar os efeitos dos retornos crescentes oriundos do processo produtivo industrial.

4.4 Relação do crescimento asiático com a teoria da Causalidade Cumulativa: problematizando a experiência da América Latina

O crescimento asiático, na prática, é intimamente associado com a noção de “Estado Desenvolvimentista”. O conceito de retornos crescentes, externalidades e complementaridades estão explícitos ou implícitos nas políticas econômicas adotadas pelas economias industriais do Leste Asiático (BERGER, 2009, p. 51).

Ao analisar o desenvolvimento econômico do Leste Asiático, três principais elementos (consistentes com a teoria da causalidade cumulativa) devem ser destacados. O primeiro elemento é a política industrial focada no crescimento da indústria manufatureira. Os países do Leste Asiático explicitamente rejeitaram as noções estáticas de vantagens comparativas, nas quais, analisando as proporções dos fatores pós-guerra, resultariam em economias baseadas na agricultura e em outros tipos de atividades econômicas intensivas em trabalho (BERGER, 2009, p. 51).

O segundo fator é o papel crucial da substituição por importações e o crescimento da demanda doméstica no desenvolvimento. O terceiro e último fator é a promoção de indústrias selecionadas pelo Estado para criar uma estrutura industrial integrada que maximizasse sinergias diretas e indiretas, culminando em um círculo virtuoso de crescimento do produto, renda, investimento, produtividade e demanda. O sucesso desses instrumentos de política industrial pode ser explicado através da seleção de indústrias de acordo com as suas interdependências e as relações de investimento, explorando o fenômeno dos retornos crescentes e,

consequentemente, criando uma variedade de economias externas (BERGER, 2009, p. 51).

4.4.1 Foco na manufatura

No modelo de desenvolvimento utilizado pelo Leste Asiático, o principal objetivo da política industrial era incentivar indústrias que possuíam as seguintes características (BERGER, 2009, p. 52):

1. Alta elasticidade renda da demanda;
2. Escopo considerável para ganhos de produtividade;
3. Capacidade de contribuição para uma estrutura industrial integrada;
4. Perspectivas para exportação.

4.4.2 Complementaridade da importação por substituição e o crescimento induzido por exportações

A política de substituição de importações foi de extrema importância para a criação de uma estrutura industrial integrada. Nessa linha, diversos fatores possibilitaram grandes taxas de crescimento sustentado induzido de maneira doméstica. Esses incluem a promoção de indústrias locais, nas quais geram grandes níveis de demanda por produtos domésticos, mudanças importantes na estrutura industrial, se afastando da agricultura e priorizando a manufatura, e as mudanças derivadas do processo de industrialização na demografia desses países, principalmente no que tange a formação familiar e a concentração da população nos centros urbanos (BERGER, 2009, p. 52-53).

Ao contrário do que é recomendado pela economia neoclássica e defendido pelo Consenso de Washington, os instrumentos de promoção da política industrial

incluiram tarifas, quotas, regulações sanitárias e administrativas usadas para restringir importações e políticas de compras do governo que asseguravam que a demanda doméstica seria reservada para a produção doméstica (BERGER, 2009, p. 53-54).

4.4.3 Políticas industriais seletivas

O terceiro elemento é o papel chave do Estado através da seleção de uma variedade de instrumentos de política industrial para promover e integrar a base manufatureira capaz de gerar seu próprio crescimento e desenvolvimento, coordenando investimentos e demanda e explorando os retornos crescentes e as economias externas. Dessa forma, a política industrial opera em ambos os aspectos macro e micro da economia (BERGER, 2009, p. 54).

A ação ativa do Estado em prol do estímulo do desenvolvimento econômico via industrialização, isto é, um “*big push*” envolvendo simultaneamente a expansão de diversas indústrias pode assegurar a lucratividade de cada investimento, mesmo que cada um seja individualmente não lucrativo. Isso pode ocorrer porque essa expansão simultânea ajuda a superar a limitação de um mercado doméstico pequeno (BERGER, 2009, p. 56).

Destarte, o recurso comum da política industrial é a seleção de indústrias específicas ao longo do tempo a fim de construir uma cadeia de maior valor agregado, com tecnologia sofisticada e intensiva em capital. Na perspectiva de teoria da causalidade cumulativa, essa cadeia, composta por uma organização de atividades econômicas selecionadas, cria e internaliza uma série de externalidades positivas (BERGER, 2009, p. 56 - 57).

Em suma, o argumento central é que os elementos chave vividos pelos países do Leste Asiático pós-guerra e, identificados historicamente pelos economistas e cientistas políticos, geraram crescimento econômico a partir da industrialização e são fortemente consistentes com a teoria da Causalidade Cumulativa Circular. Esses elementos possibilitaram que esses países vivenciassem

um crescimento econômico sustentado de longo-prazo, diferentemente dos países latino-americanos que ficaram presos na Armadilha da Renda Média após um breve período de crescimento econômico (SETTERFIELD, 1997, p. 47).

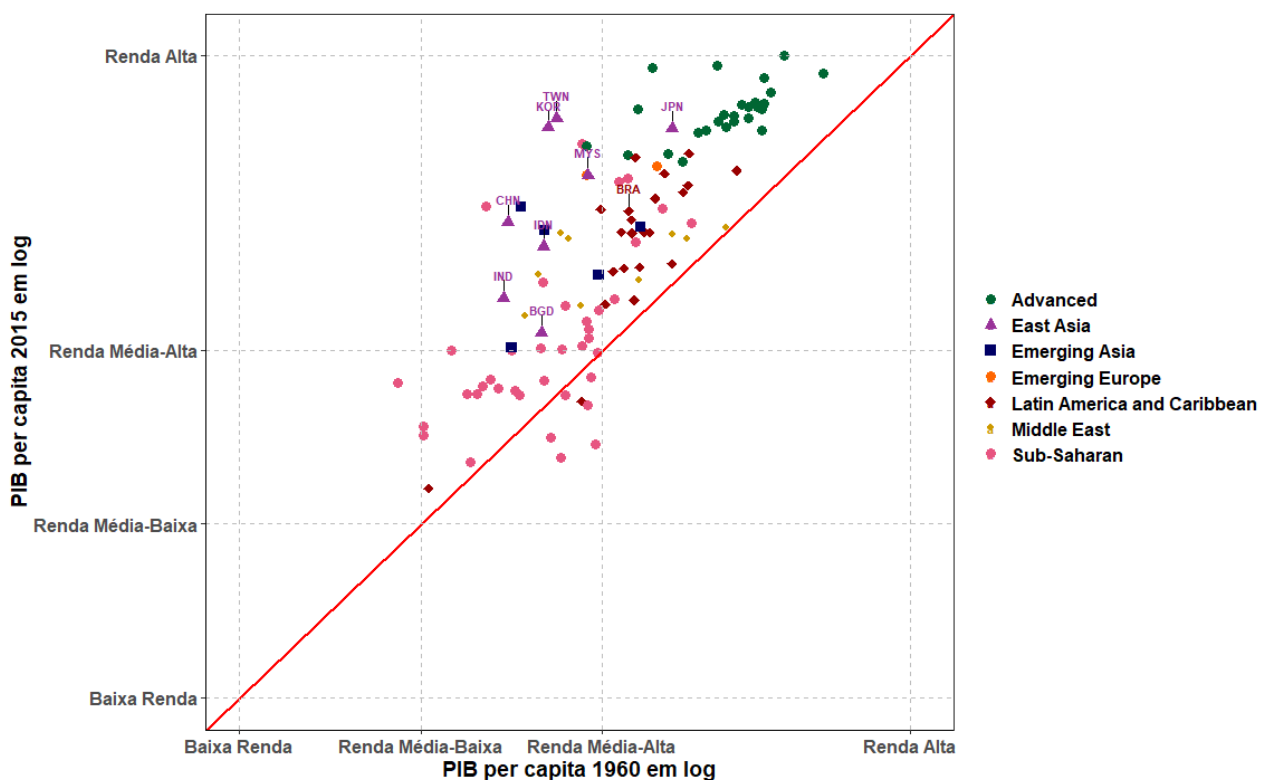
Nesse sentido, o argumento surge a partir da rejeição das recomendações do Consenso de Washington e da teoria econômica ortodoxa em prol do desenvolvimento de política industriais a fim de explorar os fenômenos da Causalidade Cumulativa, dos retornos crescentes e das sinergias, gerando uma estrutura industrial integrada que internalize externalidades positivas e promova o desenvolvimento econômico, aumento da renda per capita e o bem-estar social.

Dessa forma, a fim de escapar da Armadilha da Renda Média, os países latino-americanos devem seguir o exemplo do Leste-Asiático e implementar os elementos listados, a fim de promover uma estrutura industrial integrada, contribuindo de maneira conjunta para a dinâmica de crescimento econômico. Por fim, o propósito do Estado Desenvolvimentista deve ser construir políticas que explorem esses elementos (BERGER, 2009, p. 56-57).

5 ANÁLISE EMPÍRICA DA ARMADILHA DA RENDA MÉDIA

Analisando empiricamente, dispondo os dados da *Peen World Table (2023)* em painel dos anos de 1960 a 2015, é possível verificar a estagnação da América Latina em um nível de renda médio. Em antítese, o que ocorreu com os países do Leste Asiático é completamente diferente, isto é, devido aos fenômenos da industrialização, causalidade cumulativa e retornos crescentes de escala característicos dessas economias, esses países conseguiram superar a armadilha da renda média, conseguindo apresentar um crescimento econômico suficiente para que alguns desses países atingissem patamares de renda alta.

Gráfico 4 – Renda Per Capita Medida em Paridade do Poder de Compra nos anos de 1960 a 2015



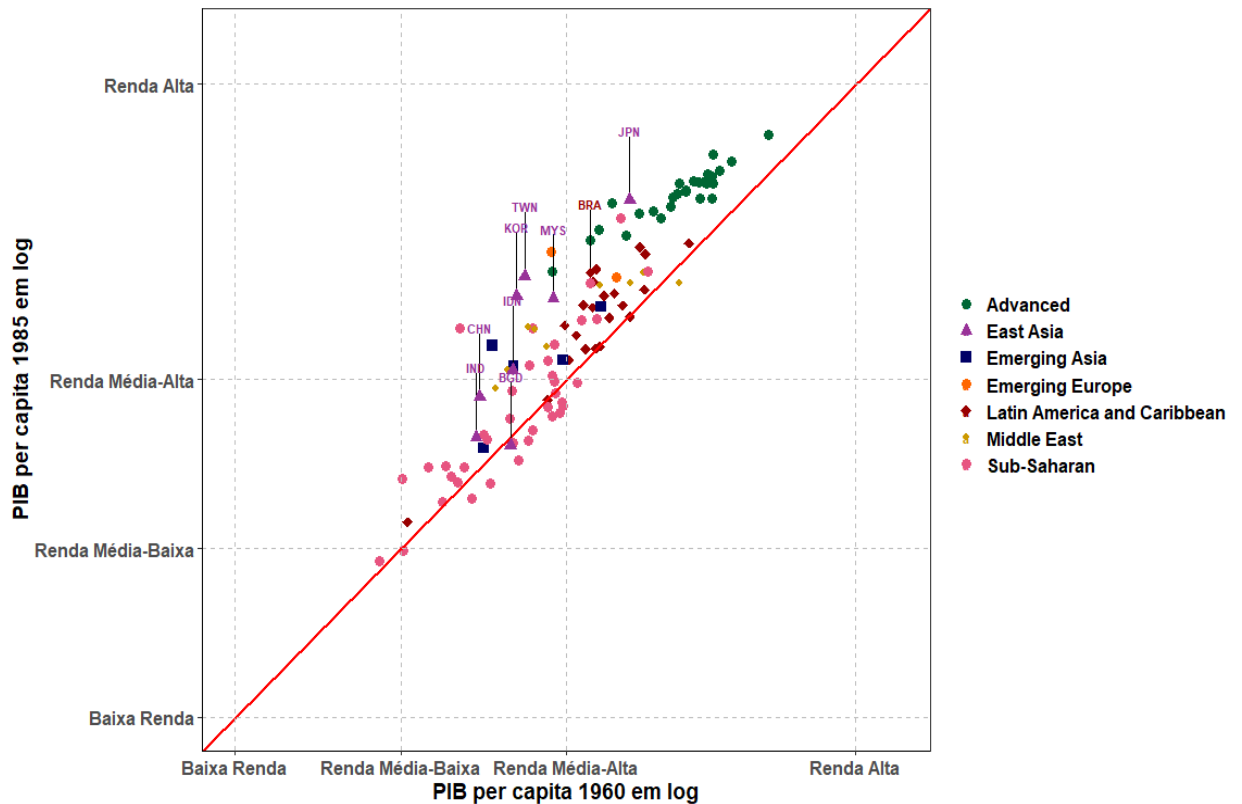
Fonte: Elaboração Própria (2023)

O gráfico acima compara o Produto Interno Bruto (PIB) per capita absoluto dos países em 1960 com o de 2015, mostrando que a maioria dos países em todas as regiões (embora em menor número na África Subsaariana) experimentou crescimento durante esse período, já que estão acima da linha de 45 graus que representa o crescimento zero. As faixas de renda per capita foram divididas em “Renda Alta”, “Renda Média-Alta”, “Renda Média-Baixa” e “Baixa Renda”. De uma amostra de 111 países para os quais há dados disponíveis, 31 fizeram a transição para níveis de renda mais altos durante o período de 1960 a 2015 (por exemplo, países que transitaram de “Renda Média-Baixa” para “Renda Média-Alta” ou de “Renda Média-Alta” para “Renda Alta”). Além disso, muitas dessas transições ocorreram recentemente, durante o período de 1985 a 2015.

Empiricamente, o que ocorreu está em convergência com a teoria, visto que dentre os 31 países que aumentaram seu nível de renda para “Renda Média-Alta” ou “Renda-Alta”, 9 pertencem ao grupo “Leste Asiático”, no qual resistiu às pressões internacionais para liberalização da economia e desindustrialização, mantendo uma forte política de proteção a indústria nascente, em especial, aos setores que apresentavam externalidades positivas e sinergias. Além disso, nesse universo de 31 países, os países Latino-Americanos que aumentaram sua renda per capita de maneira significativa conseguiram essa proeza apenas no intervalo de 1960 a 1985, permanecendo estagnados após atingirem um nível de renda per capita mediano.

A experiência vivida pelos países da América Latina reforça ainda mais a tese de que a indústria foi primordial para o aumento da renda média da população. Conforme o gráfico abaixo, ao analisar o intervalo de 1960 a 1985, é observável que foi nesse período que esse grupo de países conseguiu aumentar seu nível de renda per capita, adotando políticas de importação por substituição visando criar uma indústria nacional, promovendo a geração de empregos industriais e explorando as vantagens dos retornos crescentes de escala inerentes a esse modo de produção.

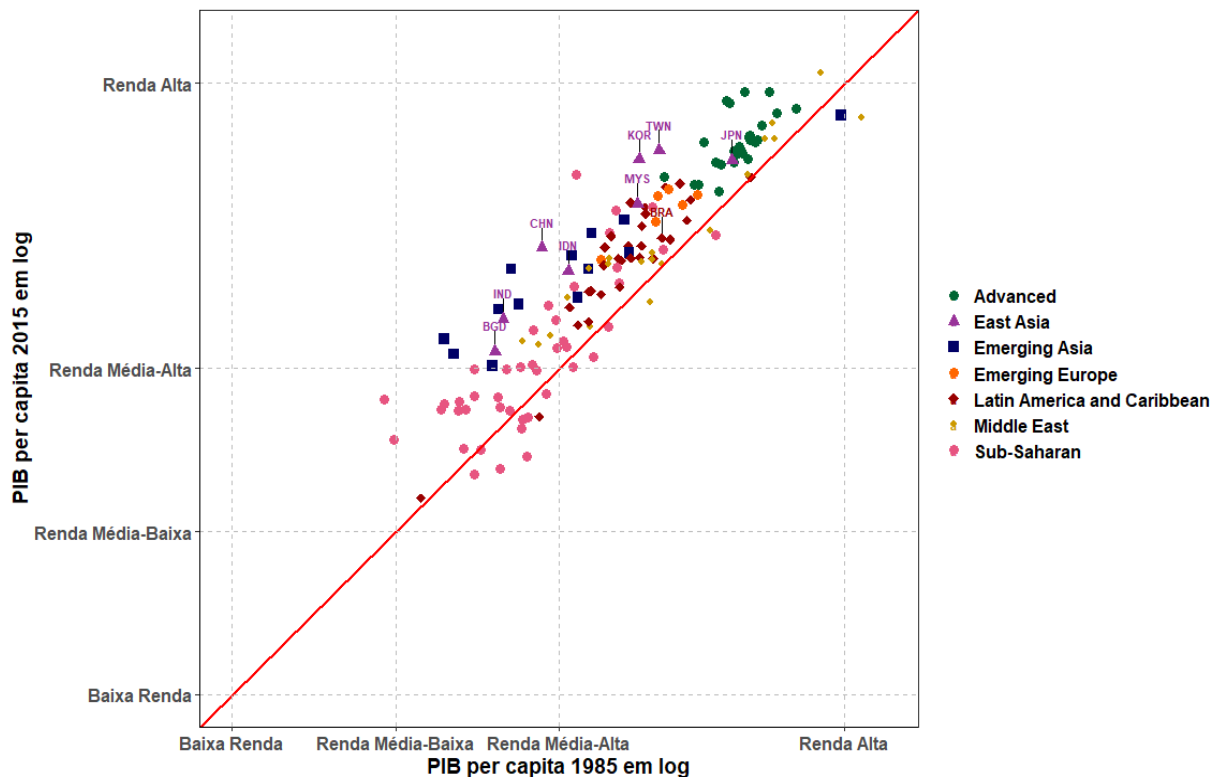
Gráfico 5 – Renda Per Capita Medida em Paridade do Poder de Compra nos anos de 1960 a 1985



Fonte: Elaboração Própria (2023)

Ao destacar o grupo de países do Leste Asiático, é possível notar os efeitos da adoção das políticas de estímulo a industrialização feitas ao longo desse período, culminando em aumentos substanciais da renda per capita desses países. A situação é destacada ao analisar apenas o intervalo de 1985 até 2015, no qual diversos países da América Latina passaram por experiências liberalizantes e, com isso, se desindustrializaram, prejudicando suas taxas de crescimento a longo prazo, bem como a renda per capita da população. Isso se deve a diminuição da participação do emprego industrial, detentor dos melhores salários, no emprego total.

Gráfico 6 – Renda Per Capita Medida em Paridade do Poder de Compra nos anos de 1985 a 2015



Fonte: Elaboração Própria (2023)

O gráfico acima compara os níveis absolutos de PIB per capita em 1985 e 2010, período no qual os países do Leste Asiático experimentaram um novo aumento da renda per capita passando de “Renda Média-Baixa” para “Renda Média-Alta” como no caso da China, Índia e Bangladesh, ou efetivamente conseguiram escapar da Armadilha da Renda Média, conseguindo superar a barreira da “Renda Média-Alta” para “Renda Alta” após décadas de incentivo a política industrial, como no caso da Coreia do Sul, Japão e Taiwan.

Entretanto, ao analisar o grupo de países da América Latina, vemos que após a abertura econômica e crescente abandono da política industrial, esses países estagnaram seus níveis de renda per capita, ficando presos na Armadilha da Renda Média devido ao modo de produção praticado, ou seja, todos eles se mantiveram nos níveis de “Renda Média-Baixa” e “Renda Média-Alta” sem nenhuma transição ascendente no nível de renda nesse período destacado. Dessa forma, o modo de

produção primário desse grupo de países fez com que essas economias que cresceram rapidamente até a década de 1980, começassem a desacelerar significativamente quando atingiram níveis de renda média, muitas vezes próximos aos níveis de renda per capita de US\$ 10.000-11.000 e US\$ 15.000-16.000, ajustados por meio da paridade do poder de compra.

Os efeitos que culminaram para o desenvolvimento econômico sustentado de longo prazo, observável no grupo de países do Leste Asiático, vão de acordo com a teoria dos motores do desenvolvimento proposta ao longo do trabalho, visto que, historicamente, esses países se empenharam fortemente nos seus respectivos processos de industrialização, podendo aproveitar os ganhos com os retornos crescentes de escala e com a os efeitos benéficos da causalidade cumulativa.

Em contraste, o que foi observado na América Latina, especialmente após 1985, foi uma desindustrialização progressiva, fazendo com que as economias desses países ficassem cada vez menos diversificadas e mais dependentes dos preços internacionais das *commodities*, culminando para uma estagnação da renda da população e, conseqüentemente, colocando esses países em um cenário de Armadilha de Renda Média.

6 CONCLUSÃO

A Armadilha de Renda Média é uma tentativa de explicação da estagnação do crescimento que reflete e agrava as preocupações com o lento crescimento econômico. Essa ansiedade talvez esteja se tornando ainda mais aguda em meio à noção predominante de uma desaceleração global do crescimento, incluindo até mesmo destaques em crescimento econômico nas últimas décadas, como a China (LARSON, 2016, p. 4).

O debate em torno da Armadilha da Renda Média não oferece soluções rápidas ou fáceis para o problema do crescimento lento. No entanto, como uma das questões mais salientes nos países de renda média atualmente, o conceito possui um poder inegável para influenciar os formuladores de políticas. Isso pode ser tanto produtivo quanto improdutivo (LARSON, 2016, p. 3).

Por um lado, a ideia de ficar preso em uma armadilha pode incentivar a formulação de políticas desesperadas. Ao concentrar-se em um pequeno número de países que conseguiram escapar, pode haver esforços para manter taxas de crescimento irrealisticamente altas. Quando o crescimento enfraquece, pode haver pressão imediata para revisar políticas, e durante períodos de crescimento, importantes reformas podem ser adiadas ou rejeitadas (LARSON, 2016, p. 3).

A experiência histórica e as evidências empíricas mostram que a transição de renda média para níveis de alta renda leva tempo e requer que os países adotem políticas consistentemente sólidas, mas em constante evolução, a fim de manter e preservar os motores do crescimento econômico. Diferentes estágios de crescimento exigem estratégias e políticas diferentes, fator esse que deveria ser mais levado em consideração pelos formadores de políticas públicas, especialmente após o Consenso de Washington.

Os formuladores de políticas devem examinar criticamente suas estratégias de crescimento para encontrar as formas mais eficazes de impulsionar a melhoria da produtividade, usufruindo dos benefícios da causalidade cumulativa, industrialização, retornos crescente e sinergias dos setores, encontrando, individualmente para cada

país e nível de desenvolvimento, a chave para sustentar e preservar o crescimento econômico a longo prazo.

REFERÊNCIAS

ACEMOGLU, Daron; A. ROBINSON, James. **Why Nations Fail – The Origins of Power, Prosperity, and Poverty**. [S. l.: s. n.], 2012.

ARTHUR, W. B. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-in by Historical Events. **Economic Journal**, [S. l.], p. 116-131, 1989.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. **O CONCEITO HISTÓRICO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**. Textos para Discussão da Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, [s. l.], 2007. Disponível em: <https://core.ac.uk/download/pdf/6485398.pdf>. Acesso em: 10 dez. 2022.

CHANG, Ha-Joon. **Kicking Away the Ladder**: development strategy in historical perspective. [S. l.: s. n.], 2002.

EKANAYAKE, Raveen. Growth Slowdowns and Stagnation in the Middle. **Journal of Southeast Asian Economies**, ISEAS - Yusof Ishak Institute, v. 38, n. 1, p. 100-132, April 2021. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/10.2307/27035508>. Acesso em: 11 dez. 2022.

GALBRAITH, John Kenneth. **The Affluent Society**. Hamish Hamilton; 1958. Digital Library of India. Disponível em: <<https://archive.org/details/in.ernet.dli.2015.52017> >. Acesso em: 15 fev. 2023.

JAIME, Ros. **Rethinking Economic Development, Growth, and Institutions**. New York: Oxford University Press, 2013.

KALDOR, N. Strategic Factors in Economic Development. **The Frank W. Pierce Memorial Lecture**, 1967.

KALDOR, N. The Irrelevance of Equilibrium Economics. **Economic Journal**, [S. l.], p. 1237-1255, 1972.

KALDOR, N. What is Wrong with Economic Theory. **Quarterly Journal of Economics**, [S. l.], p. 347-357, 1975.

KALDOR, N. Capitalism and Industrial Development: Some Lessons from Britain's Experience. **Cambridge Journal of Economics**, [S. l.], p. 193-204, 1977.

KALDOR, N. Equilibrium Theory and Growth Theory: Economics and Human Welfare, Essays in Honour of Tibor Scitovsky. **Academic Press.**, New York, p. 1237-1238, 1979.

LARSON, Greg; LOAYZA, Norman; WOOLCOCK, Michael. The Middle-Income Trap: Myth or Reality?. **World Bank Document**, [S. l.], p. 1-4, 1 mar. 2016.

LEONTIEF, W. The Structure of Development. **Scientific American**, [S. l.], v. 209, p. 148-166, 1963.

LEWIS, W.A. Economic Development with unlimited supplies of labour. **The Manchester School**, 1954.

LIST, Friedrich. **The National System of Political Economy**. [S. l.: s. n.], 1841.

MADDISON Historical Statistics. [S. l.], [1951-2019]. Disponível em: <https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/?lang=en>. Acesso em: 10 Dez. 2022.

MC COMBIE, John; MARK, Roberts. On competing views of the importance of increasing returns, cumulative causation, and path-dependence. *In*: SEBASTIAN, Berger. **The Foundations of Non-Equilibrium Economics**: The principle of circular and cumulative causation. 2 Park Square, Milton Park, Abingdon, Oxon OX14 4RN: Routledge, 2009. cap. 2.

MC COMBIE, John; MARK, Roberts. Cumulative causation and Northeast Asian post-war industry policy. *In*: SEBASTIAN, Berger. **The Foundations of Non-**

Equilibrium Economics: The principle of circular and cumulative causation. 2 Park Square, Milton Park, Abingdon, Oxon OX14 4RN: Routledge, 2009. cap. 3.

MYRDAL, G. **Economic Theory and Underdeveloped Regions.** [S. l.: s. n.], 1958.

PALMA, Gabriel. **Four Sources of 'de-industrialisation' and a New Concept of the 'Dutch Disease'.** [S. l.: s. n.], 2005.

PASINETTI, L. Structural Change and Economic Growth: A Theoretical Essay on the Dynamics of the Wealth of Nations. **Cambridge University Press**, [S. l.], p. 70, 1981.

REINERT, Erik S. **How Rich Countries Got Rich... and Why Poor Countries Stay Poor.** [S. l.: s. n.], 2008.

RICARDO, David. **The Principles of Political Economy and Taxation.** [S. l.: s. n.], 1817.

RODRIK, Dani. Premature Deindustrialization. **Journal of Economic Growth**, [s. l.], v. 21, 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/s10887-015-9122-3>. Acesso em: 11 Dez. 2022.

RODRIK, Dani. The Past, Present, and Future of Economic Growth. **WORKING PAPER 1**, [s. l.], June 2013. Disponível em: https://drodrik.scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/gcf_rodrik-working-paper-1_-6-24-13.pdf. Acesso em: 11 dez. 2022.

ROSER, Max. **Which countries achieved economic growth? And why does it matter?** [S. l.], 25 jun. 2019. Disponível em: <https://ourworldindata.org/economic-growth-since-1950>. Acesso em: 12 fev. 2023.

SETTERFIELD, Mark. A Model of Cumulative Causation. *In*: SETTERFIELD, Mark. **Rapid Growth and Relative Decline.** Great Britain: St. Martin's Press, Inc., 1997. cap. 3.

UNIVERSITY OF CALIFORNIA. **Penn World Table**. In: Penn World Table. [S. l.], 2 jun. 2023. Disponível em: <https://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt/?lang=en>. Acesso em: 2 jun. 2023.

APÊNDICES

Apêndice A – Renda Per Capita Medida em Paridade do Poder de Compra nos anos de 1960, 1985 e 2015

País	Código do País	Grupo	PIB Per Capita em 1960*	PIB Per Capita em 1985*	PIB Per Capita em 2015*
Angola	AGO	Sub-Saharan	NA	\$ 6.219,03	\$ 8.484,85
Albania	ALB	Emerging Europe	NA	\$ 4.980,76	\$ 11.282,68
United Arab Emirates	ARE	Middle East	NA	\$ 121.734,84	\$ 64.442,74
Argentina	ARG	Latin America and Caribbean	\$ 13.158,10	\$ 14.984,14	\$ 23.611,95
Armenia	ARM	Commonwealth of Independent States	NA	NA	\$ 12.129,14
Antigua and Barbuda	ATG	Latin America and Caribbean	NA	\$ 8.220,59	\$ 13.431,22
Australia	AUS	Advanced	\$ 17.696,37	\$ 30.510,68	\$ 51.242,75
Austria	AUT	Advanced	\$ 13.843,25	\$ 31.263,09	\$ 50.556,72
Azerbaijan	AZE	Commonwealth of Independent States	NA	NA	\$ 14.850,13
Burundi	BDI	Sub-Saharan	\$ 697,97	\$ 1.064,20	\$ 818,68
Belgium	BEL	Advanced	\$ 12.673,37	\$ 27.552,65	\$ 44.392,20
Benin	BEN	Sub-Saharan	\$ 1.098,48	\$ 1.560,23	\$ 2.971,63
Burkina Faso	BFA	Sub-Saharan	\$ 744,54	\$ 951,83	\$ 1.807,78

Bangladesh	BGD	East Asia	\$	1.521,36	\$	1.366,36	\$	3.657,42
Bulgaria	BGR	Emerging Europe	NA		\$	9.813,02	\$	17.975,70
Bahrain	BHR	Middle East	NA		\$	42.049,32	\$	49.835,38
Bahamas	BHS	Latin America and Caribbean	NA		\$	31.340,63	\$	31.210,07
Bosnia and Herzegovina	BIH	Emerging Europe	NA		NA		\$	11.617,14
Belarus	BLR	Commonwealth of Independent States	NA		NA		\$	20.326,88
Belize	BLZ	Latin America and Caribbean	NA		\$	3.413,65	\$	6.330,16
Bolivia (Plurinational State of)	BOL	Latin America and Caribbean	\$	4.498,95	\$	4.422,16	\$	7.750,46
Brazil	BRA	Latin America and Caribbean	\$	4.007,66	\$	10.566,56	\$	14.815,26
Barbados	BRB	Latin America and Caribbean	\$	4.144,28	\$	9.474,99	\$	11.497,25
Brunei Darussalam	BRN	Emerging Asia	NA		\$	94.803,04	\$	66.655,89
Bhutan	BTN	Emerging Asia	NA		\$	1.666,97	\$	10.129,27
Botswana	BWA	Sub-Saharan	\$	822,42	\$	5.507,12	\$	15.701,67
Central African Republic	CAF	Sub-Saharan	\$	1.889,24	\$	1.449,34	\$	866,98
Canada	CAN	Advanced	\$	17.293,23	\$	33.246,57	\$	47.909,44
Switzerland	CHE	Advanced	\$	34.262,01	\$	54.205,56	\$	72.385,14
Chile	CHL	Latin America and Caribbean	\$	5.918,36	\$	7.168,14	\$	22.834,85
China	CHN	East Asia	\$	1.050,91	\$	2.419,46	\$	13.064,22

Côte d'Ivoire	CIV	Sub-Saharan	\$	2.506,72	\$	3.138,42	\$	4.159,34
Cameroon	CMR	Sub-Saharan	\$	2.572,04	\$	4.535,07	\$	3.426,38
D.R. of the Congo	COD	Sub-Saharan	\$	2.778,18	\$	2.009,51	\$	1.012,02
Congo	COG	Sub-Saharan	\$	1.983,00	\$	5.476,44	\$	5.006,85
Colombia	COL	Latin America and Caribbean	\$	4.118,74	\$	6.982,26	\$	13.355,16
Comoros	COM	Sub-Saharan	\$	1.901,27	\$	3.556,80	\$	3.025,65
Cabo Verde	CPV	Sub-Saharan	\$	1.545,71	\$	2.625,05	\$	6.499,71
Costa Rica	CRI	Latin America and Caribbean	\$	5.347,47	\$	8.251,22	\$	17.095,94
Cyprus	CYP	Advanced	\$	3.975,20	\$	15.651,91	\$	28.290,28
Czech Republic	CZE	Advanced		NA		NA	\$	33.116,86
Germany	DEU	Advanced	\$	14.927,55	\$	30.829,37	\$	49.384,26
Djibouti	DJI	Middle East		NA	\$	2.329,16	\$	3.982,77
Dominica	DMA	Latin America and Caribbean		NA	\$	5.183,89	\$	10.624,18
Denmark	DNK	Advanced	\$	16.538,23	\$	33.904,57	\$	49.046,52
Dominican Republic	DOM	Latin America and Caribbean	\$	2.937,43	\$	5.664,60	\$	15.164,98
Algeria	DZA	Middle East	\$	6.475,90	\$	9.398,79	\$	11.369,17
Ecuador	ECU	Latin America and Caribbean	\$	4.732,76	\$	8.034,45	\$	11.686,64
Egypt	EGY	Middle East	\$	1.876,80	\$	5.570,74	\$	11.525,53

Spain	ESP	Advanced	\$	8.581,56	\$	21.870,29	\$	36.672,84
Estonia	EST	Advanced		NA		NA	\$	28.547,40
Ethiopia	ETH	Sub-Saharan	\$	667,87	\$	700,83	\$	1.814,81
Finland	FIN	Advanced	\$	10.779,77	\$	26.004,54	\$	41.506,59
Fiji	FJI	Emerging Asia	\$	4.558,27	\$	7.061,35	\$	12.352,35
France	FRA	Advanced	\$	12.699,27	\$	28.253,13	\$	41.670,92
Gabon	GAB	Sub-Saharan	\$	5.757,98	\$	20.310,87	\$	15.267,40
United Kingdom	GBR	Advanced	\$	14.951,97	\$	25.343,65	\$	43.166,93
Georgia	GEO	Commonwealth of Independent States		NA		NA	\$	13.268,96
Ghana	GHA	Sub-Saharan	\$	2.855,99	\$	2.189,17	\$	4.749,05
Guinea	GIN	Sub-Saharan	\$	1.566,78	\$	1.412,06	\$	2.091,69
Gambia	GMB	Sub-Saharan	\$	2.622,68	\$	2.550,24	\$	2.177,22
Guinea-Bissau	GNB	Sub-Saharan	\$	1.979,21	\$	1.631,99	\$	1.783,24
Equatorial Guinea	GNQ	Sub-Saharan	\$	2.374,25	\$	3.708,27	\$	32.013,95
Greece	GRC	Advanced	\$	7.240,67	\$	21.237,29	\$	26.048,88
Grenada	GRD	Latin America and Caribbean		NA	\$	5.249,77	\$	13.229,96
Guatemala	GTM	Latin America and Caribbean	\$	3.376,71	\$	5.020,78	\$	7.386,91
China, Hong Kong SAR	HKG	Advanced	\$	4.421,14	\$	17.655,37	\$	47.870,40

Honduras	HND	Latin America and Caribbean	\$	3.091,77	\$	3.762,90	\$	5.079,15
Croatia	HRV	Emerging Europe		NA		NA	\$	23.479,39
Haiti	HTI	Latin America and Caribbean	\$	2.382,31	\$	2.350,40	\$	1.654,39
Hungary	HUN	Emerging Europe		NA	\$	16.187,44	\$	25.130,74
Indonesia	IDN	East Asia	\$	1.561,70	\$	3.346,32	\$	9.875,87
India	IND	East Asia	\$	1.002,55	\$	1.509,71	\$	5.456,59
Ireland	IRL	Advanced	\$	10.589,13	\$	23.251,98	\$	79.682,22
Iran (Islamic Republic of)	IRN	Middle East	\$	11.680,35	\$	9.425,11	\$	12.265,53
Iraq	IRQ	Middle East		NA	\$	8.186,75	\$	11.108,97
Iceland	ISL	Advanced	\$	11.406,13	\$	27.085,24	\$	45.275,63
Israel	ISR	Advanced	\$	9.403,78	\$	20.262,10	\$	37.396,32
Italy	ITA	Advanced	\$	11.717,26	\$	30.278,59	\$	39.053,68
Jamaica	JAM	Latin America and Caribbean	\$	6.449,05	\$	6.280,94	\$	8.097,66
Jordan	JOR	Middle East	\$	7.567,90	\$	10.570,01	\$	10.731,01
Japan	JPN	East Asia	\$	6.443,66	\$	24.924,79	\$	38.411,33
Kazakhstan	KAZ	Commonwealth of Independent States		NA		NA	\$	25.489,81
Kenya	KEN	Sub-Saharan	\$	2.572,36	\$	2.910,18	\$	3.823,51
Kyrgyzstan	KGZ	Commonwealth of Independent States		NA		NA	\$	5.737,01

Cambodia	KHM	Emerging Asia	NA	\$	822,13	\$	3.563,07	
Saint Kitts and Nevis	KNA	Latin America and Caribbean	NA	\$	8.605,42	\$	21.540,85	
Republic of Korea	KOR	East Asia	\$	1.640,66	\$	7.984,55	\$	38.696,03
Kuwait	KWT	Middle East	NA	\$	40.906,16	\$	60.672,75	
Lao People's DR	LAO	Emerging Asia	NA	\$	1.820,62	\$	6.551,44	
Lebanon	LBN	Middle East	NA	\$	19.172,81	\$	16.252,57	
Liberia	LBR	Sub-Saharan	NA	\$	1.893,28	\$	1.420,05	
Saint Lucia	LCA	Latin America and Caribbean	NA	\$	6.436,30	\$	11.264,72	
Sri Lanka	LKA	Emerging Asia	\$	1.574,75	\$	3.491,83	\$	11.889,16
Lesotho	LSO	Sub-Saharan	\$	565,79	\$	1.051,93	\$	2.972,62
Lithuania	LTU	Advanced	NA	NA	\$	27.081,81		
Luxembourg	LUX	Advanced	\$	22.072,38	\$	39.309,86	\$	88.880,89
Latvia	LVA	Advanced	NA	NA	\$	25.098,26		
China, Macao SAR	MAC	Advanced	NA	\$	29.207,73	\$	89.150,88	
Morocco	MAR	Middle East	\$	1.467,80	\$	3.326,39	\$	7.136,09
Republic of Moldova	MDA	Commonwealth of Independent States	NA	NA	\$	8.298,43		
Madagascar	MDG	Sub-Saharan	\$	2.523,38	\$	1.921,51	\$	1.593,27
Maldives	MDV	Emerging Asia	NA	\$	6.646,79	\$	18.434,65	

Mexico	MEX	Latin America and Caribbean	\$	7.289,04	\$	14.323,19	\$	18.454,23
North Macedonia	MKD	Emerging Europe		NA		NA	\$	14.673,81
Mali	MLI	Sub-Saharan	\$	310,67	\$	349,60	\$	2.046,24
Malta	MLT	Advanced	\$	2.509,13	\$	10.786,57	\$	31.501,24
Myanmar	MMR	Emerging Asia		NA	\$	732,43	\$	4.289,22
Montenegro	MNE	Emerging Europe		NA		NA	\$	18.047,10
Mongolia	MNG	Emerging Asia		NA	\$	4.297,99	\$	10.116,48
Mozambique	MOZ	Sub-Saharan	\$	413,47	\$	395,37	\$	1.245,84
Mauritania	MRT	Middle East	\$	2.343,58	\$	4.389,98	\$	4.984,01
Mauritius	MUS	Sub-Saharan	\$	3.597,68	\$	6.030,31	\$	20.739,07
Malawi	MWI	Sub-Saharan	\$	412,80	\$	925,26	\$	1.120,78
Malaysia	MYS	East Asia	\$	2.548,23	\$	7.823,31	\$	22.461,34
Namibia	NAM	Sub-Saharan	\$	4.322,21	\$	6.077,30	\$	10.353,42
Niger	NER	Sub-Saharan	\$	1.681,43	\$	1.148,81	\$	1.098,17
Nigeria	NGA	Sub-Saharan	\$	3.390,70	\$	2.867,87	\$	5.376,84
Nicaragua	NIC	Latin America and Caribbean	\$	4.257,55	\$	4.302,22	\$	5.302,71
Netherlands	NLD	Advanced	\$	16.053,57	\$	31.161,70	\$	51.821,40
Norway	NOR	Advanced	\$	17.675,46	\$	43.158,06	\$	68.552,12

Nepal	NPL	Emerging Asia	\$	1.097,34	\$	1.324,98	\$	3.080,19
New Zealand	NZL	Advanced	\$	17.345,31	\$	25.375,46	\$	37.507,62
Oman	OMN	Middle East	NA		\$	30.318,89	\$	32.221,49
Pakistan	PAK	Middle East	\$	1.265,48	\$	2.680,76	\$	4.439,78
Panama	PAN	Latin America and Caribbean	\$	4.299,58	\$	11.017,25	\$	27.508,75
Peru	PER	Latin America and Caribbean	\$	5.037,77	\$	6.183,32	\$	11.577,79
Philippines	PHL	Emerging Asia	\$	2.864,30	\$	3.764,96	\$	7.098,63
Poland	POL	Emerging Europe	NA		\$	11.454,21	\$	26.808,11
Portugal	PRT	Advanced	\$	6.167,05	\$	16.534,54	\$	28.595,38
Paraguay	PRY	Latin America and Caribbean	\$	3.686,41	\$	7.222,75	\$	11.578,99
Qatar	QAT	Middle East	NA		\$	74.011,01	\$	112.876,91
Romania	ROU	Emerging Europe	\$	2.499,51	\$	13.588,29	\$	22.340,48
Russian Federation	RUS	Commonwealth of Independent States	NA		NA		\$	26.349,00
Rwanda	RWA	Sub-Saharan	\$	801,05	\$	882,08	\$	1.977,80
Saudi Arabia	SAU	Middle East	NA		\$	37.067,03	\$	50.142,82
Sudan	SDN	Middle East	NA		\$	1.912,92	\$	4.154,66
Senegal	SEN	Sub-Saharan	\$	2.836,69	\$	2.273,01	\$	2.902,81
Singapore	SGP	Advanced	\$	5.165,08	\$	24.282,06	\$	77.174,20

Sierra Leone	SLE	Sub-Saharan	NA	\$	2.035,55	\$	1.639,56	
El Salvador	SLV	Latin America and Caribbean	\$	3.786,70	\$	4.289,83	\$	7.650,38
Serbia	SRB	Emerging Europe	NA		NA	\$	15.083,26	
Sao Tome and Principe	STP	Sub-Saharan	NA	\$	3.261,20	\$	3.903,23	
Suriname	SUR	Latin America and Caribbean	NA	\$	11.666,90	\$	14.521,71	
Slovakia	SVK	Advanced	NA		NA	\$	25.205,92	
Slovenia	SVN	Advanced	NA		NA	\$	29.290,20	
Sweden	SWE	Advanced	\$	16.272,85	\$	30.647,00	\$	50.413,15
Eswatini	SWZ	Sub-Saharan	NA	\$	3.598,13	\$	8.186,35	
Seychelles	SYC	Sub-Saharan	\$	3.966,10	\$	9.367,08	\$	21.652,32
Syrian Arab Republic	SYR	Middle East	\$	4.461,14	\$	9.096,36	\$	6.689,93
Chad	TCD	Sub-Saharan	\$	1.198,06	\$	872,74	\$	1.769,36
Togo	TGO	Sub-Saharan	\$	1.140,57	\$	1.458,51	\$	1.863,90
Thailand	THA	Emerging Asia	\$	1.218,90	\$	4.472,21	\$	15.612,15
Tajikistan	TJK	Commonwealth of Independent States	NA		NA	\$	3.492,27	
Turkmenistan	TKM	Commonwealth of Independent States	NA		NA	\$	22.525,59	
Trinidad and Tobago	TTO	Latin America and Caribbean	\$	7.791,65	\$	13.195,52	\$	28.784,98
Tunisia	TUN	Middle East	\$	2.051,49	\$	5.443,75	\$	10.812,38

Turkey	TUR	Emerging Europe	\$	5.472,01	\$	10.055,10	\$	24.747,25
Taiwan	TWN	East Asia	\$	1.805,02	\$	10.168,83	\$	43.159,92
U.R. of Tanzania: Mainland	TZA	Sub-Saharan	\$	870,83	\$	1.057,67	\$	2.140,03
Uganda	UGA	Sub-Saharan	\$	950,98	\$	730,55	\$	1.935,88
Ukraine	UKR	Commonwealth of Independent States		NA		NA	\$	11.407,55
Uruguay	URY	Latin America and Caribbean	\$	7.681,89	\$	8.678,03	\$	19.903,56
United States	USA	Advanced	\$	19.019,01	\$	35.609,54	\$	58.514,89
Uzbekistan	UZB	Commonwealth of Independent States		NA		NA	\$	10.365,85
St. Vincent and the Grenadines	VCT	Middle East		NA	\$	4.339,38	\$	10.121,97
Venezuela (Bolivarian Republic of)	VEN	Latin America and Caribbean	\$	439,57	\$	551,37	\$	606,72
Viet Nam	VNM	Emerging Asia		NA	\$	1.431,56	\$	6.155,92
Yemen	YEM	Middle East		NA		NA	\$	1.952,56
South Africa	ZAF	Sub-Saharan	\$	7.962,88	\$	10.700,32	\$	12.874,09
Zambia	ZMB	Sub-Saharan	\$	2.397,40	\$	2.152,16	\$	3.126,72
Zimbabwe	ZWE	Sub-Saharan	\$	1.515,55	\$	1.867,97	\$	3.040,85