ALGUMAS RESTRIÇÕES AO USO INDISCRIMINADO DA RENDA PER CAPITA EM COMPARAÇÕES INTERNACIONAIS DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO RELATIVO

*Dennis Cintra Leite**

Objetivamos com este relato apontar algumas das deficiências mais gritantes no procedimento constante do uso da renda *per capita* nas comparações interracionais de desenvolvimento relativo entre diferentes países. Intercalaremos observações de estudiosos no assunto,[1] com algumas considerações que nos pareçam pertinentes. Embora não tencionemos inovar, resta-nos a vaidade de esclarecer de maneira mais sistemática o emaranhado que existe sobre esta questão na literatura econômica porque, apesar de todas as objeções, continua-se usando a renda *per capita* nestas comparações.

As comparações internacionais de renda não são possíveis diretamente, isto é, a renda nacional brasileira é calculada em cruzeiros, a renda nacional do Uruguai em pesos; para compará-las entre si, necessitamos transformá-las em um denominador comum. O denominador comum normalmente usado, é o dólar americano por ser esta a moeda mais utilizada no comércio internacional, e sempre existir uma taxa oficial ou semi-oficial de transformação entre a moeda local e esta moeda.

Em geral, não se comparam diretamente o montante global da produção de um país com o de outro, posto que o fenômeno do desenvolvimento só tem sentido quando comparamos o bem-estar relativo das populações entre dois países. O que informa este estudo é o consenso geral de que a atividade econômica gira ou deve girar em torno do padrão de vida que pode proporcionar aos habitantes do país em questão. Isto indica que devemos determinar quanto da produção global cabe, em tese, a cada habitante do país. Para isto, divide-se a renda global ou a produção global pelo número de habitantes da região considerada; desta forma obtemos a renda *per capita*.

Dadas estas considerações, o primeiro problema que se sugere é a taxa de câmbio em que devemos fazer a conversão da renda *per capita* calculada em moeda local à renda *per capita* calculada em dólares. Usa-se, normalmente, a taxa de câmbio que prevalece em um dado momento. Alguns investigadores[2] corrigem esta taxa de câmbio tendo em vista possíveis distorções, ou no sentido de superestimar ou subestimar a moeda local em relação ao dólar. Um exemplo tornará esta questão mais clara: suponhamos que um país qualquer, depois de um período de um ano de inflação mais acelerada que nos Estados Unidos (digamos que os preços subiram 30% comparado com 5% nos Estados Unidos) tenha uma supervalorização de 25% em sua moeda em relação ao dólar. Se calcularmos a renda *per capita* deste país utilizando

* Professor-assistente do Departamento de Economia da Escola de Administração de Empresas de São Paulo, da Fundação Getulio Vargas.

a taxa de câmbio oficial, esta aparentará 25% mais alta que no começo do ano. Se o produto real só cresceu em 5%, estaremos superestimando a renda *per capita* do país em 20%. Para evitar este tipo de viés é que as taxas de câmbio oficiais devem ser corrigidas antes de se tentar qualquer comparação. No entanto, mesmo com estas correções, a comparabilidade entre a renda *per capita* de dois países continua prejudicada por outros fatores. Vejamos alguns deles.

Inicialmente a cobertura estatística de atividade econômica torna-se mais compreensiva à medida que aumenta a renda *per capita*. O próprio processo de desenvolvimento implica a passagem de uma parcela, cada vez maior da produção, pelo mercado. Passar pelo mercado implica a possibilidade de cômputo pelas estatísticas nacionais. Dois países que tenham a mesma produção, aquele com melhores estatísticas parecerá maior. Kuznets adiciona a este fator o comentário que entre países "... existem diferenças no excedente econômico disponível para usos relativamente menos importantes como a coletânea e publicações de estatísticas".[3] Ao mesmo tema relacionam-se dúvidas quanto à cobertura adequada das Contas de Renda Nacional nos países subdesenvolvidos. Irwin Kravis[4] chama nossa atenção ao critério de Pigou: "Renda ou produto consiste daquelas atividades geradoras de bem-estar que 'podem direta ou indiretamente ser postos em relação ao instrumento de medição do dinheiro' [e que]... as convenções que dizem respeito ao escopo da atividade econômica que foram elaboradas para se poder estimar a renda de países desenvolvidos são razoavelmente úteis... [mas nos países subdesenvolvidos]... a produção ainda é essencialmente para o uso e não para a troca." Kravis continua, sugerindo três regras que tenderiam a abranger aquelas atividades que são econômicas por natureza, mas, por causa da estrutura da economia dos países subdesenvolvidos, tendem a ser excluídas das contas de renda nacional convencionais. Estas regras são: *a regra de atividade remunerada*: o desempenho de serviços de consumo a outros em troca de um quiproquó é uma atividade econômica; *regra de sensitividade à recompensa*: qualquer atividade que seja sensível a uma remuneração externa é uma atividade econômica; *regra de mercadoria*: todas as atividades que resultam em um produto tangível que satisfaça uma necessidade humana são atividades econômicas.

Se fôssem guardadas estas regras como ponto de referências, sugere Kravis, a contabilidade nacional seria um retrato muito mais fiel do bem-estar da população e permitiria comparações mais reais entre países. Por outro lado, convém frisar, que se estas regras sugeridas por Kravis fôssem seguidas de perto pelos organismos elaboradores das contas nacionais, duas outras distorções, comumente encontradas na análise de países subdesenvolvidos, seriam minimizadas. Uma dela é puramente aritmética. Os países subdesenvolvidos tem uma "vantagem" comparativa, no que diz respeito à taxa de crescimento de produto, face aos países desenvolvidos. Como aqueles partem de um nível muito baixo de produção, qualquer incremento, por pequeno que seja, no nível de sua produção, fornece um incremento percentual grande. Exemplo: dado um incremento igual de US$ 100 milhões no produto de dois países. Um destes começa com um produto de US$ 1 bilhão, o outro começa com US$ 10 bilhões. Teremos no primeiro caso um incremento no fluxo de produção de 10% e no segundo caso este incremento será tão-somente de 1%.

Vamos agora supor que o país mais pobre no exemplo dado tenha calculado seu produto nacional pelos métodos tradicionais de contabilidade nacional. Depois decide adotar um método que tem como base as regras sugeridas por Kravis. Isto resultará em aumento substancial de seu produto, pois é de conhecimento geral que quanto mais pobre é um país, maior é seu setor de subsistência, ou seja, aquele que não é computado pelos métodos tradicionais de contabilidade nacional. Vamos, para seguir nosso exemplo, supor que o novo cálculo forneça como produto um total de US$ 2 bilhões em contraposição a US$ 1 bilhão que fora obtido antes. Com isto descobre que seu incremento de produto antes calculado em 10% agora torna-se de fato 5%. Esta diferença pode ter conseqüências positivas na política econômica, pois mostrará aos governantes que o esforço desenvolvimentista precisa ser acelerado.

Outra distorção que poderá ser minimizada é a impressão de que nos países subdesenvolvidos a produtividade marginal do trabalho é muito próxima de zero, o que aliás, é a base do famoso artigo de Arthur Lewis: O desenvolvimento com uma oferta ilimitada de trabalho.[5] Esta impressão é causada pela Contabilidade Nacional (feita nos moldes ortodoxos) que considera a produção no "setor de subsistência" de Lewis muito próxima de zero. Se reformularmos a Contabilidade Nacional dentro dos moldes sugeridos por Kravis, verificaríamos que isto não é totalmente verdadeiro. A mão-de-obra não passa a ser um fator quase gratuito, ela agora comanda um custo de oportunidade, que em termos de Contabilidade Nacional resulta na queda de uma modalidade de produção (aquela que não entra no mercado) toda vez que há um incremento na outra modali-

Algumas restrições ao uso indiscriminado da renda per capita em comparações internacionais de desenvolvimento econômico relativo

dade (produção para o mercado). Um indício deste efeito, embora não colocado nestes termos, é a tese da Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL) e de Prebish[6] de que a urbanização, concomitante ao processo de industrialização, cria uma pressão por parte da procura sobre uma oferta inelástica de produtos agrícolas. Esta seria uma das amarras estruturais nos países latino-americanos. Esta tese nada mais é que um indício do engano que estamos indicando: se a produção para consumo próprio da população agrícola, antes de se transferir para as cidades, tivesse sido levada em conta, não nos causaria espécie o fato de que quando uma parte dela passa a fazer parte do mercado consumidor urbano, ela está ao mesmo tempo deixando de ser produtora. Antes produziam para seu próprio consumo e esta produção não apareceria nas contas nacionais, agora que passam a demandar estes bens no mercado, não há quem os produza. Se tivéssemos contabilizado corretamente seu produto no primeiro instante, seria óbvio que sua transferência para as cidades causaria uma queda na produção para uso em função de um aumento na produção de bens industriais a que agora se dedicam.

Voltando ao assunto das comparações internacionais de renda, outro tipo de distorção refere-se a produtos intermediários. Alguns produtos intermediários por natureza são computados como produtos finais pela dificuldade encontrada em seu isolamento. As comparações intertemporais dentro da mesma economia não são grandemente distorcidas, dado um tratamento homogêneo destes itens em todos os períodos sendo estudados. As dificuldades surgem quando tentamos comparações internacionais.

Os itens tais como o controle da poluição são incluídos nas contas dos países desenvolvidos, mas excluídos, como desnecessários, nos países subdesenvolvidos. Será esta desnecessidade resultante do subdesenvolvimento ou será que o país desenvolvido está lutando contra inutilidade do superdesenvolvimento, necessitando, de fato, que nós subtraiamos este item de suas contas nacionais?

Uma questão semelhante diz respeito aos armamentos que as potências desenvolvidas produzem de ano para ano. Sabemos que a indústria armamentista, em parte, atende às necessidades militares do país. Até este ponto teria um certo sentido no atendimento das "necessidades" da população. Por outro lado, sabemos também, que armamentos são itens em que um governo pode gastar dinheiro e criar emprego sem que, como se daria no caso de investimentos, criasse capacidade produtiva adicional que iria, conforme o modelo de Harrod-Dommar, criar a necessidade de gastos adicionais para a manutenção do emprego em períodos posteriores. Não nos propomos a entrar nessa questão mais a fundo nesta ocasião, pensamos explorá-la em trabalho posterior. De qualquer maneira, pergunta-se, até que ponto gastos governamentais em armamentos contribuem para o maior bem-estar comparativo dos países desenvolvidos.

O último tipo de objeção diz respeito aos preços relativos de bens entre um país e outro. Hagen[7] sugere que o uso da taxa de câmbio para as comparações internacionais de renda, sistematicamente, subestima a renda real dos países subdesenvolvidos. Isto ocorre por diversas razões: em primeiro lugar o fator que é mais abundante nos países subdesenvolvidos — o trabalho — manifesta-se na esfera econômica sob a forma de serviços e estes, na maior parte das vezes, não podem ser exportados. Dizemos na maior parte das vezes, porque a indústria do turismo pode ser considerada exportadora de serviços. Em segundo lugar, o mercado internacional manifesta uma procura mais acentuada por produtos capital e terra intensivos. Na medida em que incorporamos terra e recursos naturais ao estoque de capital da nação, vemos que os países subdesenvolvidos exportam bens que produzem com uma desvantagem comparativa (na nomenclatura do comércio internacional). As importações dos países subdsenvolvidos também são capital intensivas, mas aqui os desenvolvidos exportam bens para os quais têm uma vantagem comparativa. Estes dois fatos têm como conseqüência que as taxas de câmbio do país subdesenvolvido são estabelecidas em nível tal que reencaminharão os recursos mais escassos do país — o estoque de capital — para a produção de exportação. Para fazer isto precisam, substancialmente, subvalorizar a moeda local. Isto é, o exportador tem que receber muitas unidades da moeda local por unidade de moeda estrangeira que gera com sua exportação. Com isto, a moeda local é subestimada em seu valor "real" e quando transformamos a renda do país em dólares, estaremos subestimando o valor da mesma.

Alguns estudos foram feitos usando uma base diferente da taxa de câmbio para comparações internacionais. Os resultados destes estudos reforçam a tese exposta. O primeiro destes, feito pela Organização pró Cooperação Econômica Européia (OEEC) usou um índice de quantidade e uma abordagem de "cesta de compras" (*market basket*) para se determinar comparações entre uma seleção de países europeus e os Estados Unidos.[8] O estudo foi conduzido em dois anos diferentes (1950 e 1955) cobrindo a Dinamarca, a

Grã-Bretanha, a Noruega, a Bélgica, a França, a Holanda, a Alemanha e a Itália. Embora nem todos estes países foram cobertos nas duas etapas do estudo, os resultados continuam a ser interessantes. O objetivo era determinar o valor da produção física de cada um destes países, não pela taxa de câmbio, mas sim pelo seu valor em relação aos preços americanos.

Resultou desta pesquisa que "... a relação entre as quantidades do produto nacional dos países europeus aos valores obtidos com os preços americanos excedeu aqueles obtidos com a taxa de câmbio em quantidades significativas, variando de 90% (Holanda) a 35% (Bélgica)", mas prossegue mostrando que em 1955 "... a variação tinha caído de 84% (Itália) a 19% (França)".[9] Embora o autor não o mencione, parece razoável supor que a diferença maior verificada no primeiro ano, em boa parte, deva-se aos controles cambiais ainda existentes no pós-guerra, muitas vezes, deliberadamente subestimando a moeda local para resolver problemas de balanço de pagamentos. É de se supor também uma diminuição do diferencial na medida em que nos aproximamos da data presente. Isto estaria ligado ao fato que a disponibilidade de recursos produtivos na medida que nos distanciamos dos anos guerra, tende a tornar-se mais igual entre os países europeus e os Estados Unidos. Os bens de capital que eram extremamente escassos com a destruição causada pela guerra, foram reconstruídos e a disponibilidade relativa de recursos torna-se mais homogênea. Também observaríamos que as preferências reveladas ou as funções de utilidade e sua conseqüente manifestação na estrutura da demanda tende a tornar-se cada vez mais semelhante entre os países europeus e os Estados Unidos. Temos aí um exemplo da internacionalização do "American Way of Life". Com a estrutura de recursos e da demanda semelhantes ou quase idênticas entre os Estados Unidos e a Europa, temos todas as condições para uma aproximação da estrutura de preços. Acentuando estes fatores, temos a liberação do comércio internacional e das transferências financeiras entre os países incluídos na comparação, o que tornaria os preços relativos cada vez mais próximos entre si.

Mais importante, talvez, do que este estudo que mostrou as diferenças entre os países desenvolvidos, é um estudo de Hollister sobre o Produto Nacional Chinês, onde, usando a taxa oficial de câmbio em Hong-Kong, o Produto Nacional Chinês foi estimado em US$ 32 bilhões.[10] Ao mesmo tempo, este nos adverte que o dado "... pode gerar... uma impressão errônea do produto nacional chinês". Hollister também investiga a composição do produto nos Estados Unidos em comparação com a China e diz: "Usando a estrutura do produto chinês ...resulta ...em um valor em dólares do produto nacional bruto chinês de US$ 71 bilhões. Em contraposição, se usarmos a estrutura de produção americana... obteremos... um valor da produção chinesa de US$ 20 bilhões."

As duas estimativas de Hollister, usando estruturas diferentes de produção, dão-nos resultados radicalmente diferentes, refletindo as diferenças substâncias existentes tanto na disponibilidade de fatores nos dois países, como também na estrutura de demanda e, portanto, na estrutura de preços. As comparações tornam-se quase impossíveis.

Outro estudo, este conduzido pelo Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), e tendo a Índia como objeto, observa o produto *per capita* americano comparado com o indiano e determina que "...quanto à taxa de câmbio o produto *per capita* americano em 1959 excedeu o indiano em uma razão de 30:1, pelo cálculo de paridade de poder aquisitivo, temos uma razão de 12:1".[11]

Os estudos que citamos dão peso à posição de Hagen[12] de que um fator de correção deve ser usado antes de tentarmos comparações diretas entre as rendas *per capita* de países diferentes. Por outro lado, também parece evidente, como no caso do estudo chinês de Hollister, que o multiplicador "correto" não seria uma questão de todo tranqüila. Chamando novamente o exemplo chinês, pergunta-se: usamos uma correção que nos forneceria o dado de US$ 71 bilhões ou uma correção fornecendo o dado alternativo de US$ 20 bilhões — um acima e o outro abaixo do algarismo US$ 31 bilhões computado pela taxa de câmbio? Parece-nos que a taxa de câmbio nos dá um número facilmente compreensível, se bem que nem sempre preciso, com o qual podemos fazer comparações de renda. Também deve ser chamada atenção à própria posição de Hagen que nos diz: "... referindo-me a níveis de renda nos países menos desenvolvidos, usarei os dados convertidos a dólares americanos pelo uso da taxa de câmbio, *pois não existem outros dados*"[13] (minha ênfase).

Em outra ocasião, Hagen antes de apresentar tabelas de renda por países para os anos 1955-1965 também diz:

"Por falta de qualquer alternativa, as estimativas aqui apresentadas são estimativas na moeda local convertidas a dólares americanos

por meio da taxa de conversão entre as moedas, excetuando-se alguns casos onde estimativas conceitualmente comparáveis foram feitas diretamente."[14]

Uma pequena nota sobre o uso da renda *per capita* como índice de desenvolvimento. Embora exista bastante concordância que o PNB por habitante não é o único critério que aponta o grau de desenvolvimento de uma economia, ela serve como um indício razoável do processo. Como diz o Atlas Mundial do Bird "...o PNB é o único agregado disponível que mais de perto fornece uma indicação quantitativa dos níveis de renda nacional".[15]

[1] Hagen, Everett. *The economics of development.* Richard D. Irwin, Inc., 1968. p. 4. Hagen, Everett & Haweylyshyn, Oli. Analysis of world income and growth: 1955-1965. *Economic Development and Cultural Change*, v. 18, n. 1, Parte 2, out. 1969.

NBER. *Conference on research in income and wealth.* Princeton, N.J., Princeton University Press, 1957.

[2] Hagen, E. *The economics of development.* Richard D. Irwin, Inc., 1968. p. 8; também Hagen, E. & Haweylyshyn, O. Analysis of world income and growth: 1955-1965. *Economic Development and Cultural Change*, v. 18, n. 1, parte 2, out. 1969. p. 312.

[3] Kuznets, S. Measurement of economic growth. *Journal of Economic History*, v. 9, 1949.

[4] Kravis, Irwin. International income comparisons. *Conference on research on income and wealth.* p. 349, 350, 353.

[5] Lewis, W. Arthur. *The Manchester School.* maio 1954.

[6] Prebish, Raul. *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano.* Comisión Económica para América Latina, Décimo período de sesiones, Mar del Plata, Argentina, maio 1963.

[7] Hagen, E. *The economics of development.* p. 9.

[8] Gilbert, Milton et alii. *Comparative national products and price levels.* OEEC, Paris, 1958.

[9] Ibid. p. 29.

[10] Hollister, W. W. *China's gross national product and social accounts: 1950-57.* New York, New York Free Press, s.d. p. 138.

[11] IRBD. World Bank Atlas: *Population, per capita product and growth.* Rates, s.l. IRBD, 1969.

[12] Hagen, E. *The economics of development.* p. 14 dá uma lista de multiplicadores sugeridos.

[13] Ibid. p. 15.

[14] Hagen, E. & Haweylyshyn, O. Analysis of world income and growth: 1955-1965. *Economic Development and cultural change*, v. 18, n. 1, parte 2, out. 1969. p. 7.

[15] IRBD. World Bank Atlas: *Population, per capita product and growth.* Rates s. l. IRBD, 1969. p. 8.

