

## RESTRIÇÃO ORÇAMENTAL «RÍGIDA» E «FLEXÍVEL» (\*)

*J. Kornai*

A literatura económica húngara dos últimos anos tem estudado muito o comportamento das empresas e, neste contexto, os impactes de natureza económica a que a empresa está sujeita. O presente estudo deseja trazer alguma contribuição para o assunto. O seu objectivo principal é esclarecer alguns conceitos: o significado de «restrição orçamental» e de restrição «rígida» e «flexível» (1).

### Exemplo introdutório

O conceito de «restrição orçamental» foi introduzido pela teoria do consumidor (2) e retomado pela teoria do equilíbrio geral. Neste contexto, «orçamental» é tomado num sentido amplo e serve para designar o plano de rendimentos e despesas de qualquer unidade económica: família, empresa, instituição não lucrativa. Não se restringe exclusivamente ao plano (fiscal) do governo central.

Para aqueles que estão menos familiarizados com a literatura micro-económica será útil explicar este conceito com a ajuda de um exemplo bastante simples e de uma figura com este relacionada.

Uma fábrica planeia uma reconstrução tecnológica para a qual dispõe de um montante de, por exemplo, 50 milhões de forints. Pode escolher vários graus de mecanização e automatização. Na figura podem observar-se duas curvas isoquantas. Considere-se a curva  $T_1$ . Cada ponto desta curva representa a mesma quantidade de produto: 1000 t anualmente. Esta quantidade pode ser produzida com diversas combinações de «máquina» e «trabalho», ou pode utilizar-se mais trabalho e menos máquinas ou, inversamente, menos trabalho e mais máquinas. A curva  $T_2$ , acima e paralela a esta, re-

---

(\*) A tradução deste artigo é de A. Luís Silvestre, assistente do ISE, responsável da cadeira de Economia Matemática. A versão em inglês deste artigo foi publicada na revista *Acta Oeconomica*, vol. 25 (3-4), 1980.

(1) Foi publicado recentemente um novo livro pelo autor [6] cujo título é *Economics of Shortage*. O presente artigo é tratado no capítulo 13 deste livro, embora com algumas modificações, ora omitindo alguns aspectos, ora completando o texto original. O livro é constituído por 22 capítulos, e este artigo aborda apenas uma parte do mesmo, o «centro» de uma linha de raciocínio mais ampla. É inevitável que o artigo deixe muitas questões por responder às quais o livro pretende dar resposta.

(2) Tanto quanto sei, foi introduzido pelo economista russo Slutsky no seu clássico estudo [8] sobre o consumidor.

apresenta uma quantidade anual superior, 1250 t,  $T_3$  1500 t, etc. As duas linhas rectas expressam duas possibilidades de gastar o orçamento com duas combinações de preço do «trabalho» e de preço das «máquinas». A linha de menor inclinação indica que a empresa pode comprar 7 unidades de trabalho por 50 milhões de forints se não gastar nada em máquinas e 3,5 unidades de máquinas se não gastar nada em trabalho. E, evidentemente, qualquer combinação linear das duas espécies de factores se pode realizar com o mesmo montante. A linha de maior inclinação representa a situação em que o trabalho se torna caro relativamente às máquinas. Agora, com os mesmos 50 milhões de forints somente se podem adquirir 2,5 unidades de trabalho se não se comprarem máquinas e 5 unidades de máquinas se não se comprar qualquer trabalho.

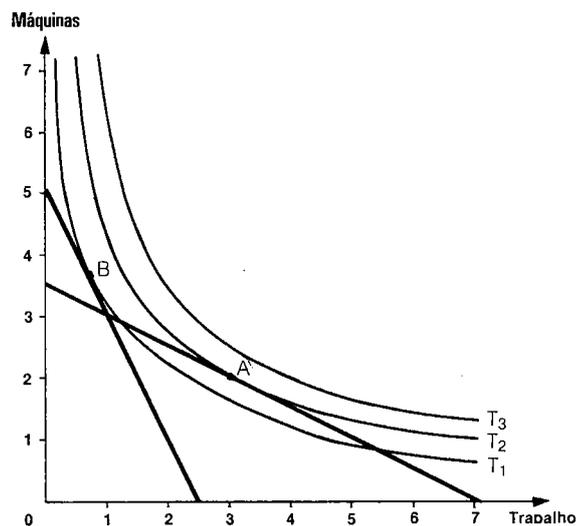
Apesar de grande simplificação, a figura expressa relações importantes.

Neste modelo, o decisor pode ter em conta exclusivamente as alternativas que não caem acima da linha orçamental realmente válida. Precisamente por este facto, é forçado a reagir directamente aos preços. Se a linha orçamental se deslocar, tem de deslocar também o ponto que representa a sua decisão.

Qualquer pessoa familiarizada com a programação matemática (aplicação de um modelo de programação para decidir sobre o plano de investimento ou produção de uma empresa) reconhece, obviamente, que a nossa figura representa um problema de decisão simples a duas variáveis. A restrição orçamental delimita o conjunto das decisões admissíveis. A questão que desejamos examinar é em que circunstâncias é a restrição *efectiva*, isto é, quando é que realmente afecta o comportamento da empresa e em que condições se torna não efectiva.

FIGURA 1

**Escolha da combinação de factores e restrição orçamental**



## Relação entre balanço financeiro e restrição orçamental

Abandonemos agora o nosso exemplo esquemático e aproximemo-nos mais da realidade económica. Ajudará a clarificar os conceitos se, por agora, deixarmos em aberto a questão de saber se se trata de uma empresa capitalista ou socialista. Numa parte final do artigo será revista em sistemas sócio-económicos de diferentes períodos a *realização histórica* das categorias a serem agora esclarecidas.

É do conhecimento geral o *balanço financeiro da empresa*. Na sua forma mais geral dá-nos a seguinte relação, como reflexo sumário do processo financeiro de um período:

$$\text{Disponibilidades monetárias finais} - \text{débitos finais} \equiv \text{disponibilidades monetárias iniciais} - \text{débitos iniciais} + \text{créditos obtidos no período} + \text{outras receitas do período} - \text{créditos reembolsados no período} - \text{outras despesas do período.}$$

Os 2 lados, esquerdo e direito, do balanço estão ligados pelo sinal de identidade. Esta identidade dos dois membros do balanço verifica-se sempre tautologicamente. Este balanço não pode ser «infringido por cima». Mesmo que a empresa não pague a mercadoria adquirida, a identidade-balanço permanece: uma rubrica dos créditos obtidos no período será o crédito forçado do fornecedor, extorquido à força pela nossa empresa. É por isto que dizemos que o balanço financeiro, a contabilidade dos recursos monetários e suas aplicações, *ex post*, é uma identidade «contabilística».

O balanço financeiro pode também escrever-se na forma de desigualdade. Todas as aplicações podem passar-se para o lado esquerdo e todos os recursos para o lado direito e pode estabelecer-se que as aplicações não podem exceder os recursos. Temos novamente uma restrição de natureza tautológica, mas agora da forma  $\leq$  (*upper constraint*), que será necessariamente observada.

Na restrição orçamental aparecem as mesmas rubricas que constam do balanço financeiro e da restrição deste derivada: as aplicações não podem exceder os recursos. Mas a restrição orçamental não é uma categoria *ex post*, mas sim *ex ante*. Não é uma identidade «contabilística», mas uma *regularidade de comportamento*. Mais exactamente, é uma expressão sumária da totalidade das regras parciais que, em conjunto, restringem o comportamento da empresa. Para melhor a compreendermos devemos decompô-la nas suas componentes.

### Restrição orçamental rígida: o caso puro

Vamos começar pelo exame do caso *puro* de restrição orçamental rígida. Indicaremos 5 condições que, uma vez satisfeitas, garantem a rigidez da restrição. A construção que se vai apresentar é teórica, pois uma ou outra

das cinco condições nunca se verifica perfeitamente na realidade. Isto será explicado mais tarde.

As 5 condições, em conjunto, são *suficientes* para garantirem rigidez *perfeita* da restrição. Não se quer com isto dizer que somente este conjunto de condições a garanta. Todavia, estas 5 condições constituem um bom ponto de partida para as etapas seguintes do nosso raciocínio. Para facilitar posteriores comparações, juntaremos a letra «H» (*hard*) aos números que indicam as condições.

*Condição 1-H: preços exógenos.* — Os preços de compra dos factores e os preços de venda dos produtos são um dado para a empresa. Esta aceita o preço (*price-taker*) e não o impõe (*price-maker*). Deste ponto de vista, não interessa quem determina o preço: se um processo de mercado atomizado que nenhum comprador ou vendedor pode influenciar, se um vendedor mais poderoso que a nossa empresa na fixação do preço de compra ou um comprador dominante na fixação do preço de venda, se uma autoridade estatal. Pode ser qualquer um deles, porquanto o que interessa é que a nossa empresa é incapaz de influenciar o preço.

*Condição 2-H: o sistema de impostos é rígido.* — Esta condição não significa que os impostos sejam altos, mas sim que são observados rigorosamente os seguintes princípios:

- a) A formulação das regras dos impostos (leis, regulamentos) não pode ser influenciada pela nossa empresa: são dadas exogenamente;
- b) O sistema de impostos relaciona os impostos com vários critérios objectivamente observáveis e mensuráveis;
- c) A empresa não pode beneficiar de qualquer isenção individual excepcional;
- d) O imposto é cobrado, incondicionalmente, nos termos prescritos.

*Condição 3-H: não existem contribuições gratuitas do Estado.* — O Estado não concede qualquer dotação para fazer face às despesas correntes nem dá qualquer contribuição gratuita para financiar investimentos.

*Condição 4-H: não existe crédito.* — Todos os factores adquiridos devem ser pagos exclusivamente a pronto pagamento. O crédito interempresas não pode ser obtido ou por acordo com o vendedor ou por incumprimento do contrato, evitando fazer pagamentos e assim se apropriando do papel do credor, nem pode ser obtido de qualquer outra fonte.

*Condição 5-H: não há financiamento externo.* — Esta condição não se aplica à fundação da empresa, isto é, a questão de como foi feito o financiamento inicial da empresa. Consideramos apenas as empresas existentes.

A condição 5 estabelece que os proprietários da empresa podem receber lucros da mesma, mas, se o fizerem, não podem reinvesti-los na empresa <sup>(3)</sup>.

As condições 1-H, . . . , 5-H estabelecem restrições de comportamento *ex ante* sobre as rubricas do balanço financeiro da empresa. Se estas condições são estritamente observadas, então a restrição orçamental, produzindo os seus efeitos, na verdade, restringe a liberdade de escolha da empresa, isto é, torna-se numa restrição efectiva de comportamento.

Examinemos agora em pormenor as implicações destas cinco condições.

Como é que se manifesta a rigidez da restrição orçamental? (Juntaremos outra vez a letra «H» aos números que indicarão as consequências.)

*Consequência i-H: sobrevivência.* — A sobrevivência da empresa depende exclusivamente das receitas provenientes das suas vendas e dos custos dos factores. Se, para um período curto, estes são mais elevados do que aquelas, os proprietários podem, eles próprios, recorrer às disponibilidades em dinheiro para cobrir a perda e podem renunciar à retirada do lucro. Mas, se renunciaram completamente à retirada de lucro e se usaram as disponibilidades monetárias e a perda, mesmo assim, não foi eliminada, então são compelidos a reduzir as despesas. Mas menos factores implicam menos produto, e conseqüentemente, as receitas decrescerão e a empresa tornar-se-á insolvente e irá para a falência. *A restrição orçamental rígida é uma forma de coerção económica: as receitas das vendas e os custos dos factores são uma questão de vida e de morte da empresa.*

*Consequência ii-H: crescimento.* — O progresso técnico e o crescimento da empresa, que requerem investimento, dependem dos mesmos factores. *Os recursos financeiros para adquirir factores adicionais necessários à expansão da empresa são criados exclusivamente através da acumulação interna na empresa.*

*Consequência iii-H: ajustamento aos preços.* — Uma vez que os preços são dados exogenamente, a empresa deve adaptar-se aos mesmos. Os ajustamentos devem ser efectuados basicamente por acções *reais*, em primeiro lugar, por aumento ou redução no nível de produção ou por modificação da combinação *input-output*. Estas alterações são internas ao processo de produção e não estão, portanto, ligadas directamente aos preços. Indirectamente, contudo, estão todas mais intimamente relacionadas com eles pelas compras de factores que permitem modificações na produção, bem como pelas vendas de produto tornadas possíveis por alterações na produção.

---

<sup>(3)</sup> As condições 4-H e 5-H são *condições abstractas*, que podem ser interpretadas apenas para uma economia estacionária, isto é, para a reprodução simples. É necessário estabelecê-las, a fim de se definir o nosso caso puro de restrição orçamental rígida. Voltaremos a esta questão mais tarde.

A empresa pode ser ajudada no seu ajustamento por duas variáveis financeiras: pode usar as suas disponibilidades de dinheiro e reduzir ou suspender a retirada de lucros. As disponibilidades monetárias, contudo, podem esgotar-se e a retirada de lucros só pode reduzir-se a zero. A empresa não pode manobrar recorrendo a recursos financeiros externos. Finalmente, não existe outro meio de ajustamento que não seja por acções *reais*.

Em tais circunstâncias, o preço não é um mero «sinal» que a empresa deva ou não observar, consoante tencione ou não utilizá-lo no controle das acções reais. Ela tem de o observar, porque, de outro modo, será incapaz de se desenvolver ou expandir e pode mesmo caminhar para a falência.

Neste ponto podemos ignorar completamente as propriedades dos preços. Preços «óptimos» ou «não óptimos», «de equilíbrio» ou «de não equilíbrio» — é tudo o mesmo do ponto de vista da rigidez da restrição orçamental. O que interessa é apenas que os preços não dependem da empresa e que, no caso de restrição rígida, a empresa tem de se ajustar aos mesmos. Isto é indicado na figura pelo deslocamento da decisão do ponto A para o ponto B sob o impacte das alterações no preço.

*Consequência iv-H: incerteza.* — A empresa não partilha os seus riscos. Está sujeita às consequências das circunstâncias externas, bem como às das suas próprias acções.

Uma vez que os preços são exógenos, podem trazer o desastre ou o sucesso à empresa. Em qualquer dos casos, será o insucesso ou o sucesso da própria empresa. Se é mal sucedida, ninguém a ajudará a sair desta situação; se é bem sucedida, ninguém se apropriará do resultado.

*Consequência v-H: procura da empresa.* — As consequências acima enumeradas, conjuntamente, implicam que a procura de factores seja finita. Depende intimamente do preço de compra dos factores e do rendimento corrente e esperado da empresa, das receitas das suas vendas. (Na figura, a natureza finita da procura é expressa pelo facto de que somente os pontos sobre ou abaixo da restrição orçamental são atingíveis. A empresa pode comprar somente tanta «maquinaria» e «trabalho» quanto é permitido pela sua restrição orçamental.)

### **Restrições orçamentais quase rígidas (*almost-hard*)**

Em todos os sistemas económicos existem vários fenómenos em acção que fazem com que não se verifique a restrição orçamental do caso puro de perfeita rigidez que se acabou de descrever. Vamos analisar, seguidamente, em que condições a restrição orçamental deverá ser, pelo menos *quase rígida*. A expressão «quase rígida» indica que, apesar de a restrição não ser tão rígida como no caso teórico puro, é aproximadamente rígida. Tal será indicado pelas *consequências*. Uma restrição orçamental é quase rígida se

tem como implicação as consequências (*i-H/ — /v-H*) da secção anterior. Mais uma vez limitar-nos-emos a fornecer um conjunto de condições *suficientes*. Poderão existir outros conjuntos de condições capazes de produzir as mesmas consequências (*i-H/ — /v-H*). (As letras «AH», que seguem os números das condições, indicam a qualificação «quase rígida».)

*Condição 1-AH: decisão sobre preços dentro de limites estreitos.* — Algumas das empresas decidem os preços de alguns factores ou produtos. Contudo, na decisão dos preços estão restringidas pela resistência dos seus parceiros comerciais e, finalmente, pelo nível da procura total.

*Condições 2-AH e 3-AH: não há redistribuição entre empresas feita pelo Estado.* — Aqui as condições 2-H e 3-H do caso puro deverão verificar-se plenamente. O Estado não pode redistribuir as receitas financeiras das empresas ou por impostos diferenciados e outros métodos de apropriação de lucros ou por subsídios e outras concessões<sup>(4)</sup>.

*Condição 4-AH: crédito em condições rígidas.* — Isto não significa que o credor exija juros elevados, mas que certos princípios — que são «ortodoxos» e «conservadores» — são empregados na concessão de crédito.

O credor (banco, etc.) concede crédito à empresa somente se esta é merecedora de crédito, isto é, se há garantia de que a empresa é capaz de o reembolsar a partir das receitas das suas vendas de produto, ou seja, o crédito é uma «antecipação de meios» (*advance payment*).

Se a empresa contrair um empréstimo, deverá sempre cumprir qualquer cláusula do acordo: as anuidades devem ser pagas a tempo e os juros deverão ser adicionados, de acordo com o contrato. A adesão aos acordos de crédito resulta do completo rigor da lei.

O comprador não pode forçar o vendedor a conceder crédito, deixando de pagar prontamente, sem prévio acordo, as mercadorias adquiridas.

*Condição 5-AH: financiamento externo em condições rígidas.* — Os recursos financeiros internos da empresa podem ser completados pelos proprietários sob a forma de entregas de dinheiro. Estes podem financiar apenas o progresso técnico e a expansão da empresa e deverão ser reembolsados através de aumentos nas vendas. Nenhum recurso financeiro externo pode ser usado para fazer face a dificuldades financeiras de curto prazo.

Desejamos evitar repetições. Tendo em consideração o que se disse na secção precedente, pode convencer o leitor de que as consequências (*i-H/ — /v-H*) ali enumeradas ocorrerão neste caso também. Contudo, deverá acrescentar-se que isso não se pode garantir tão estritamente como no

---

<sup>(4)</sup> Esta condição apenas exclui a redistribuição de rendimentos monetários entre empresas. É compatível com a redistribuição pelo Estado de rendimentos entre os vários grupos da população: lançando impostos elevados sobre alguns grupos e financiando monetariamente outros.

caso teórico puro. É verdade que as condições 2 e 3 não foram alteradas: a possibilidade de redistribuição do Estado está ainda excluída. Ainda assim, muitas dificuldades podem aparecer com as condições 1, 4 e 5. Estas estão relacionadas com fenómenos em que não se pode afirmar apenas «sim ou não». Não podemos dizer, por exemplo, que o crédito seja dado ou em condições rígidas ou em condições flexíveis. Existem muitos graus intermédios possíveis. Passa-se o mesmo com a decisão ou aceitação dos preços, bem como com a rigidez ou flexibilidade das condições de financiamento externo.

### **Restrição orçamental flexível: o caso puro**

Os casos intermédios serão discutidos mais tarde. Neste ponto, todavia, omiti-los-emos e analisaremos o outro caso extremo.

Quando poderemos dizer que a restrição orçamental se torna totalmente flexível, isto é, não restringe *ex ante* a liberdade de escolha da empresa? Iremos estudar as cinco condições acima analisadas. (Agora poremos a letra «S» (*soft*) depois do número.) De facto, uma condição simples — ou talvez mesmo uma simples parte de uma condição — é suficiente para tornar a restrição flexível, embora habitualmente várias condições se observem simultaneamente.

*Condição 1-S: decisão dos preços.* — A maioria das empresas decide o preço e não o aceita como dado. O preço não é exógeno para a maior parte das empresas.

Teoricamente, pode ser este o caso em ambos os mercados: preços dos factores e preços dos produtos. Na prática, contudo, é o último que torna flexível a restrição orçamental. A empresa é capaz de impor os aumentos dos seus próprios custos ao comprador. Isto pode acontecer porque, no caso de contrato de preço livre, é o vendedor que é mais forte que o comprador. (Por exemplo, é um grande vendedor monopolista enfrentando muitos compradores dispersos ou pode existir carência crónica que lhe permite, por esta razão, impor o preço.) Ou pode influenciar o preço porque, embora seja formalmente decidido por uma autoridade administrativa, a empresa tem grande influência na decisão desta autoridade.

A imposição continuamente de todos os custos ao comprador é tornada possível, finalmente, pelo facto de a procura total, em termos monetários, não ser estritamente limitada, mas ajustar-se mais ou menos passivamente ao aumento do nível dos custos.

*Condição 2-S: o sistema de impostos é flexível.* — Algumas manifestações características são:

- a) A formulação das regras dos impostos é influenciada pela empresa;

- b) Pode ser concedida à empresa isenção ou diferimento de pagamento como um favor individual;
- c) Os impostos não são estritamente cobrados.

*Condição 3-S: contribuições do Estado não reembolsáveis.* — A empresa pode obtê-las de diversas formas:

- a) Contribuições para despesas de investimento sem obrigação de reembolso;
- b) Subsídios permanentes pagos continuamente para compensar uma última perda ou encorajar alguma actividade de longo prazo;
- c) Subsídios *ad hoc* não sistemáticos para fazer face a uma perda ocasional ou encorajar alguma actividade especial.

*Condição 4-S: o sistema de crédito é flexível.* — O crédito não segue princípios «ortodoxos» e «conservadores».

À empresa é concedido crédito, mesmo quando não há completa garantia da sua capacidade de o reembolsar através das receitas das vendas. O crédito não é estritamente uma «antecipação de meios». A sua concessão não está intimamente relacionada com as produções e vendas esperadas.

É permitido à empresa deixar de cumprir as suas obrigações de pagamentos que constam do contrato de crédito. Além disso, à empresa, na posição de compradora de factores, é permitido o diferimento arbitrário do pagamento sem acordo prévio com o vendedor.

*Condição 5-S: financiamento externo em condições flexíveis.* — No caso de uma empresa propriedade do Estado, esta condição não se pode distinguir da condição 3-S: contribuições do Estado não reembolsáveis. Fenómenos deste tipo também podem observar-se nas empresas privadas: os proprietários investem dinheiro na empresa proveniente dos seus próprios recursos não a fim de a desenvolverem e engrandecerem, mas sim ajudá-la a vencer as suas dificuldades financeiras<sup>(5)</sup>.

Podemos agora contrastar os sinais que acompanham o fenómeno e as consequências directas de uma restrição orçamental flexível com as de uma restrição orçamental rígida.

*Consequência i-S: sobrevivência.* — A sobrevivência da empresa não depende apenas da sua capacidade de cobrir os custos das suas compras de factores através das receitas das vendas. Mesmo se os primeiros excedem permanentemente as últimas, isto pode ser contrabalançado por isenções de

---

<sup>(5)</sup> Por exemplo, uma empresa familiar em dificuldades em que os proprietários tentam garantir a sua sobrevivência à custa da sua riqueza pessoal. Isto é, evidentemente, limitado pela grandeza desta riqueza.

impostos, subsídios do Estado, crédito flexível, etc. A diferença entre receitas da produção e os custos de produção *não é uma questão de vida e morte.*

*Consequência ii-S: crescimento.* — O progresso técnico e o crescimento da empresa não dependem apenas da sua capacidade de aumentar os recursos financeiros para investimento a partir da acumulação financeira interna (das suas disponibilidades monetárias, isto é, das poupanças de lucros anteriores ou de empréstimos para investimento, em condições rígidas, que têm de ser amortizados mais tarde com os fundos provenientes das suas próprias receitas). Os recursos financeiros necessários à aquisição de factores adicionais para desenvolvimento e expansão podem ser fornecidos pelo Estado, na forma de subsídios não reembolsáveis ou de créditos para investimento flexíveis.

*Consequência iii-S: ajustamento aos preços.* — A empresa não é compelida a ajustar-se aos preços, em todas as circunstâncias, por duas razões.

Ou a restrição orçamental enfraqueceu como consequência da acima indicada consequência 1-S. A empresa não é *price-taker*, mas sim *price-maker*. Por exemplo, consideremos o caso em que pode influenciar o preço de venda do seu produto. Não precisa de muita informação sobre os preços relativos dos factores. Todavia, mesmo que aumentem muito, será capaz de ajustar o preço de venda do seu produto para cobrir os aumentos dos custos.

Ou, mesmo se este método não funciona e a empresa é *price-taker*, não tem de se ajustar aos preços, alterando a sua combinação *input-output*. Mesmo que não preste atenção aos preços e sofra perdas como consequência, estas podem ser compensadas por perdão de impostos, subsídios do Estado, diferimento da amortização do crédito, concessão de crédito extra em condições flexíveis, etc.

*Sobrevivência e crescimento da empresa não dependem dos preços.* — A empresa toma em conta ou não os preços, consoante o seu desejo. No caso de não os ter em consideração, pode ainda sobreviver e mesmo crescer.

A empresa pode reagir a alterações nos preços nas suas *acções reais*, nomeadamente por uma adequada alteração da sua combinação *input-output*. Isto modifica a quantidade real de factores adquirida e também a quantidade real das vendas e, portanto, afecta a situação financeira da empresa. Esta pode ainda reagir de outra maneira. Pode tentar influenciar os preços de compra e venda, como também as *variáveis financeiras* (impostos, subsídios do Estado, termos do crédito, etc.).

No primeiro caso, a empresa reage na esfera real e, no segundo, na esfera do controle. No primeiro caso actua na fábrica e no segundo nos *gabinetes* do ministério, autoridade fiscal ou banco. Naquele caso, o elemento principal da reacção é a produção: o ajustamento da combinação *input-output* à nova situação. Neste, os elementos principais são: requerimentos, queixas

e negociação — por outras palavras, tentativas de manipular todos aqueles de quem dependem o perdão de impostos, os subsídios, o crédito flexível, etc.

A flexibilidade da restrição orçamental não exclui a primeira reacção, mas também não a implica necessariamente. Ao mesmo tempo oferece um largo campo — e mesmo tentações — para o segundo tipo de comportamento.

*Consequência iv-S: incerteza.* — A empresa não assume risco sozinha, mas partilha-o com o Estado. Se as circunstâncias se desenvolvem favoravelmente, não está certa de que possa guardar o lucro adicional: provavelmente ser-lhe-á retirado. Contudo, se é mal sucedida ou não se pode ajustar adequadamente às condições, provavelmente será capaz de transferir para outrem as consequências: para o comprador, por um aumento do preço, para os credores, e, primariamente, para o Estado.

A situação financeira da empresa e a sua restrição orçamental estão sujeitas a uma dupla incerteza. Uma é a espécie de incerteza a que está sujeita qualquer empresa (também com restrição orçamental rígida): os preços e os mercados são incertos. Adicionalmente, a incerteza é também causada pela redistribuição contínua das receitas financeiras da empresa. Esta não pode prever exactamente quanto é que o Estado lhe dará ou lhe retirará.

*Consequência v-S: procura da empresa.* — Como resultado das consequências acima enumeradas, a *procura de factores pela empresa é quase insaciável*. Não depende nem do preço de aquisição dos mesmos nem do rendimento corrente ou esperado pela empresa. Mais cedo ou mais tarde tem esperança de ser capaz de cobrir os custos dos factores, e se as receitas das vendas dos produtos não são suficientes será capaz de cobrir os custos com recursos financeiros externos.

Finalmente, uma restrição orçamental flexível não obriga a empresa na sua acção na esfera real, nomeadamente na produção e comércio. *A restrição orçamental flexível — em oposição à restrição rígida — é incapaz de actuar como restrição efectiva de comportamento, mas existe apenas como uma relação contabilística.*

Voltemos de novo à figura. No caso de restrição rígida, a linha orçamental é impenetrável, como se fosse de pedra, enquanto no caso de restrição flexível pode ser facilmente expandida, como se fosse de borracha. Por isso, não determina a localização dos pontos *A* ou *B*. O decisor forma a combinação *input-output* não pelo ajustamento dos preços.

### **Acontecimentos elementares e comportamento geral**

Nas secções anteriores considerámos os factores que tornam mais flexível ou mais rígida a restrição orçamental da empresa. Estes factores influenciam a vida da empresa ao nível submicro, através de milhões de acon-

tecimentos elementares. Têm lugar acontecimentos objectivos que são subjectivamente *apreendidos* pelos decisores (*decision-makers*) da empresa. Estes são afectados não só pela sua própria experiência, mas também pela observação do que se passa nas outras empresas. Finalmente, todas estas experiências formam as *expectativas*. A rigidez ou flexibilidade da restrição orçamental reflecte o que o administrador (*manager*) da empresa espera para o futuro. Quanto maior é a sua esperança de que a existência e crescimento da empresa dependerão *somente* dos custos de produção e das vendas, mais respeitará a restrição orçamental e, portanto, mais rígida esta será. E quanto menor for a esperança de que isto assim seja, menos seriamente a encarará e, portanto, mais flexível esta se tornará.

Segue-se — como acima notámos — que a restrição não assume apenas dois valores diferentes: rígida ou flexível. Existem também estados intermédios, por duas razões. Primeira, um ou outro decisor pode, ele próprio, esperar um valor intermédio. Segunda, dentro do mesmo sistema, as expectativas dos diferentes decisores podem variar: alguns esperarão uma restrição orçamental rígida e outros flexível.

Existem, contudo, tendências no sentido de expectativas uniformes e extremas. Se um acontecimento ocorre com bastante frequência, de modo a dar a impressão de uma restrição orçamental flexível, e se a sua frequência vai além de algum valor crítico, a «opinião pública» desenvolverá a ideia de que a restrição é flexível.

O grau de rigidez da restrição orçamental é *observável e mensurável*. Uma vez que é um grupo muito complexo de fenómenos, não pode ser descrito por um simples indicador cardinal. Somente pode ser medido ordinalmente através de diversos indicadores conjuntamente.

Fazendo observações durante um longo período, o *grau normal* da rigidez da restrição orçamental da empresa no sistema pode ser estabelecido para condições sociais dadas.

### **Observações acerca das economias capitalista e socialista**

Até este ponto do estudo analisámos a restrição orçamental a um nível abstracto. O nosso desejo foi elaborar os *instrumentos analíticos* (conceitos, relações de causa e efeito, princípios de observação e medida, etc.) para a análise de sistemas específicos historicamente concretizados. Agora, na posse dos instrumentos analíticos, vamos começar a desempenhar tal tarefa.

Primeiro que tudo faremos alguns comentários acerca da rigidez da restrição orçamental da empresa na economia capitalista. Entre os países existem diferenças consideráveis, mas, apesar disso, observado um longo período passado, torna-se evidente uma tendência comum.

O grau normal da rigidez da restrição parece ter-se modificado: a tendência vai na direcção da flexibilidade. Rigidez perfeita na sua pureza absoluta pode nunca ter existido, apesar de o sistema capitalista ter estado perto

deste ponto abstracto extremo nos países então avançados no século XIX. A falência era realmente falência: a empresa que falhava não era ajudada por ninguém, mas sim esmagada, sem piedade, pelos competidores mais bem sucedidos. A venda pelo credor dos bens particulares dos homens de negócios falidos e a prisão do devedor eram símbolos do sistema rígido fiscal e de crédito. Com poucas excepções (os caminhos de ferro, os transportes marítimos, os seguros, umas poucas companhias grandes envolvidas no comércio colonial), as empresas não eram grandes; os preços eram formados, fundamentalmente, por processos anónimos de mercado e eram, portanto, dados exogenamente à empresa.

Alterações significativas tiveram lugar desde o período inicial do capitalismo clássico, e estas levaram a que a restrição orçamental se afastasse do ponto «perfeita rigidez». Embora estas sejam bem conhecidas, faremos delas uma breve revisão.

A economia está a tornar-se altamente concentrada: grandes empresas estão a ser criadas. Não são mais *price-takers*, mas sim *price-makers*. Este é um dos factores básicos no que respeita à flexibilidade ou rigidez da restrição orçamental. Uma grande empresa capitalista é capaz de reagir a alterações de preços de factores, não pelo ajustamento da sua combinação *input-output*, mas sim pelo ajustamento dos preços do produto ao custo real, mais a margem de lucro esperada. Pelo seu poder de decisão do preço, pode quase «automaticamente» garantir a sua sobrevivência, a sua própria existência.

A experiência histórica orienta a atenção da sociedade no sentido do emprego, e não somente a dos trabalhadores directamente afectados pelo desemprego, mas também a atenção dos capitalistas e de outros estratos da sociedade. A falência não é somente um problema do proprietário capitalista, uma vez que também afecta o emprego. Os trabalhadores da fábrica em dificuldades são despedidos. E o que é mais importante é que a economia moderna mostrou que existem efeitos multiplicadores e aceleradores: cada falência reduz a procura agregada e, conseqüentemente, põe também em perigo o emprego noutros locais. Não são somente os proprietários envolvidos, mas também os sindicatos, e quase toda a sociedade pressiona o Estado no sentido de salvar a empresa ameaçada: deverá ser-lhe dada uma isenção fiscal, um subsídio e crédito com garantias governamentais. Acções de salvamento muitas vezes tomam a forma de nacionalizações.

A intervenção do Estado proteccionista está a aumentar em numerosos campos. O Estado protege as companhias nacionais que ficam para trás na concorrência internacional se a sua acção na exportação ou importação é fraca. Por várias razões sócio-políticas, subsidia bens e serviços não rentáveis.

O crescimento da empresa depende não somente do seu sucesso nos mercados atomísticos, mas também do seu poder: a pressão que exerce nos seus parceiros comerciais, as relações que tem com a banca e, finalmente, mas não menos importante, a maneira como pode influenciar as decisões estatais, impostos, subsídios e encomendas do Governo.

Os princípios do crédito são flexíveis: no espírito keynesiano desviam-se dos princípios «conservador» e «ortodoxo». Um défice orçamental é considerado admissível e mesmo desejável em certas condições.

Repetimos que todos os fenómenos acima mencionados são bem conhecidos através da literatura marxista <sup>(6)</sup>, bem como através das obras dos economistas não marxistas <sup>(7)</sup>. Aqui considerámo-los de acordo com um critério simples: desejamos evidenciar que todos estes processos contribuíram para a flexibilidade da restrição orçamental da empresa capitalista. A empresa capitalista dos nossos dias não reage às circunstâncias meramente através de acções reais. Esta nossa afirmação aplica-se tanto mais quanto mais poderosa é a empresa. Esta pode influenciar a sua vida de numerosas maneiras: desde a decisão do preço até à criação de grupos de pressão junto das autoridades (*lobbying*).

No que respeita ao grau de rigidez da restrição orçamental da empresa capitalista, não pode ser formulada nenhuma proposição geral. O grau de rigidez normal é diferente em cada país, dependendo do nível de concentração, da actividade económica do Estado e de outros factores sociais. Também varia dentro do mesmo país: é diferente para a empresa poderosa e para a fraca. Há uma esfera onde se pode dizer que a restrição orçamental é ainda «quase rígida» e outras em que «não é muito rígida» ou «bastante flexível», embora em parte alguma, em condições capitalistas, a restrição orçamental tenha alcançado completa flexibilidade, com uma garantia automática de sobrevivência da empresa.

Não é objectivo do presente artigo analisar com mais pormenor a posição da economia capitalista. Abordámos a questão principalmente para evitar comparações distorcidas. Podemos comparar casos teóricos: o caso «pura rigidez» e o caso «pura flexibilidade», como definidos a nível abstracto. Ou podemos comparar um sistema *real* com outro sistema *real*. E, neste caso, devemos comparar o comportamento empiricamente observável da empresa capitalista moderna com o que podemos observar empiricamente na empresa socialista. No que respeita a esta última, as nossas hipóteses fundamentais são:

- 1) Na economia socialista tradicional (antes da reforma de gestão e controle económico) a restrição orçamental da empresa é flexível;

---

<sup>(6)</sup> A importância histórica da concentração do capital foi primeiro evidenciada por Marx e mais tarde desempenhou um papel importante no pensamento de Hilferding, Lenin e Luxemburg.

<sup>(7)</sup> O papel da decisão do preço pela grande empresa foi primeiro sublinhado na literatura sobre a concorrência imperfeita: os pontos de partida foram as obras de Robinson e Chamberlin. A obra de Galbraith sobre a relação entre a companhia capitalista contemporânea e o Estado despertou grande interesse.

O ponto de partida teórico para a política económica activa do Governo, a fim de atingir o pleno emprego, é a actividade de Keynes; é numerosa a literatura pró e antikeynesiana com esta relacionada. A escola neoliberal deve ser especialmente nomeada: Hayek, Friedmann e seus seguidores, que, enquanto nostálgicos acerca do período de mercado livre clássico, apontaram claramente vários aspectos da flexibilidade da restrição orçamental.

- 2) Uma reforma parcialmente descentralizadora, como a reforma húngara de 1968, modificou o grau normal de rigidez da restrição orçamental da empresa, mas somente um pouco. A restrição permanece, basicamente, bastante flexível<sup>(8)</sup>;
- 3) A restrição orçamental não é uniformemente flexível para cada empresa. É relativamente mais flexível nas indústrias consideradas essenciais (*preferred*) e para as maiores companhias.

Não foi por mero acaso que chamei às ideias acima «hipóteses», e não «afirmações». Verdadeiramente, são verificadas por centenas de espécies de experiências e também muitos artigos publicados na literatura económica húngara as suportam com factos<sup>(9)</sup>. Apesar disso, são necessárias posteriores investigações empíricas, a fim de que as hipóteses possam considerar-se completamente provadas<sup>(10)</sup>.

A validade da hipótese 2) está confinada ao fim de 1979, deixando em aberto a questão da rigidez da restrição orçamental no começo de 1980. É conhecido que uma das ideias básicas da justificação da introdução do sistema de controle de 1980 foi tornar rígido o sistema de crédito e de financiamento, para fortalecer a pressão económica sobre a empresa. É muito cedo para fazer qualquer julgamento sobre a extensão em que isto foi realizado. O grau normal de rigidez ou flexibilidade da restrição orçamental não pode mudar de um mês para outro. Como salientámos, isto é uma regra de comportamento, e o comportamento humano é formado por muita experiência, longa observação e «hábitos enraizados». Os executivos económicos terão de fazer repetidas experiências ou observar o que acontece aos seus colegas, a fim de compreenderem que a perda é uma questão séria, que a transgressão da restrição orçamental é impossível e que a vida e a morte da empresa, o seu crescimento, dependem da sua posição financeira — até que o reconhecimento disto se torne profundamente incutido nas suas consciências e governe as suas decisões, quase inconscientemente, como um «re-

---

<sup>(8)</sup> Esta hipótese é indirectamente suportada pela seguinte comparação. Primeiro, baseio-me num artigo sobre o Japão, de um semanário americano: «[...] a combinação de crescimento económico lento, concorrência do estrangeiro e a rápida valorização do iene foram fatais para muitas companhias [...]. No último ano, um *record*, 18 000 companhias entraram em falência [...] a transformação pode ser desastrosa [...]» (Nagorski [7].) Pelo contrário, na Hungria, seguindo a explosão do preço, talvez uma ou duas empresas tenham sido sujeitas a procedimento de reabilitação financeira.

<sup>(9)</sup> Gostaríamos de destacar, entre eles, os seguintes: Csanádi Demeter, M. [1], Deák, A. ed. [2], Deák, A. [3], Faluvégi, L. [4], Fenyővári, I. [5], Szabó, B. [9], Tallós, Gy. [10], e Vincze, I. [15].

<sup>(10)</sup> O autor — conjuntamente com outros colegas do State Development Bank: A. Deák, A. Ferge, K. Sztahó e M. Simek — está agora a processar os balanços financeiros das empresas do Estado dos anos recentes, a fim de tirar algumas conclusões sobre os fenómenos estudados neste artigo. Será feita uma tentativa de medida da rigidez e flexibilidade da restrição orçamental.

flexo condicionado». Além disso, uma opinião acerca do impacte do sistema de controle de 1980 só pode ser formulada, a este respeito, depois de 2, 3 ou 5 anos.

### **Restrição orçamental e motivo-lucro**

Chegado ao fim do meu artigo, pode dizer-se que ficaram muito mais questões em aberto do que aquelas em que fui bem sucedido na resposta. Apenas extraímos da cadeia de causas e consequências um simples elo. Neste lugar não podemos analisar em profundidade que factores realmente explicam o grau normal de rigidez ou flexibilidade da restrição orçamental e a direcção de uma possível alteração: se se tende para a rigidez ou para a flexibilidade. E, por outro lado, não mostrámos todas as possíveis consequências da flexibilidade (ou bastante flexibilidade) da restrição orçamental: como é que afecta a adaptabilidade da empresa, a sua procura e oferta, o equilíbrio da economia nacional, a emergência da carência, etc.

Em vez de analisar todos estes problemas neste local, limitar-me-ei a um simples comentário. Para aqueles bem versados na literatura sobre reformas dos sistemas de controle económico diremos que abordámos vários problemas amplamente discutidos na mesma literatura. Mais, o foco do debate a este respeito na reforma foi o «incentivo-lucro», enquanto neste artigo o foco incide sobre a «flexibilidade da restrição orçamental». Não valeria a pena mencioná-lo se se tratasse apenas de uma diferença terminológica. Nesse caso, este artigo poderia ser responsável pela alteração da terminologia, desnecessariamente.

O assunto aqui tratado não é meramente uma alteração de palavras, pois existem diferenças na lógica do argumento e na ordem de importância dos factores explicativos. O facto de os proprietários, gestores e trabalhadores da empresa estarem interessados no aumento dos lucros não determina, por si só, o seu comportamento. Quando os incentivos de lucro são combinados com uma restrição orçamental rígida, os esforços vão directamente no sentido da linha de acções reais. Combinando incentivos de lucro com uma restrição orçamental flexível, dá, pelo menos, um papel igual à manipulação das variáveis financeiras, aumentos de preços, tentativas de obtenção de donativos do Estado, etc.

A questão crucial que afecta a situação da empresa socialista não é se a parte pessoal dos lucros do administrador é 0 %, 10 % ou 50 % do seu salário base. Nem é fundamental qual a fórmula utilizada na determinação das quotas dos lucros distribuídos pelos trabalhadores ou como os fundos sociais ou impostos pagos estão relacionados com o lucro. Tudo isto é importante, mas não *fundamentalmente* importante. No caso de uma restrição orçamental rígida, o administrador não será indiferente ao lucro, mesmo se a sua quota pessoal nos mesmos for zero no curto prazo, uma vez que o próprio está identificado com a sobrevivência e expansão da empresa.

Não procuramos alterar a terminologia, mas ter em atenção o facto de que a questão principal — quer teoricamente, quer em termos de política económica prática — não é a forma efectiva de incentivo, mas as regras de sobrevivência e crescimento da empresa e, relacionado com este fenómeno, a relação entre o Estado e a empresa.

#### REFERÊNCIAS

- 1 — CSANÁDINÉ DEMETER, M.: *A vállalatnagyság, a jövedelmezőség és a preferenciák néhány összefüggése* (Some interrelations between the size of the firm, profitability and preferences). *Pénzügyi Szemle*, 1979. No. 2, pp. 105-120.
- 2 — DEÁK, A. (ed.): *Pénzügyi megkülönböztetések rendszere* (The System of financial distinctions). Budapest, 1972. Ministry of Finance. Mimeo.
- 3 — DEÁK, A.: *Állami pénzügyi befolyásolás, preferenciák és diszpreferenciák* (Government influencing, preferences and dispreferences through fiscal measures). Budapest, 1972. Ministry of Finance. Mimeo.
- 4 — FALUVÉGI, L.: *Állami pénzügyek és gazdaságirányítás* (State finances and economic control). Budapest, 1977. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- 5 — FENYÖVÁRI, I.: *The Role of profit in the Hungarian economy*. *Acta Oeconomica* (1979). Vol. 22, Nos. 1-2.
- 6 — KORNAI, J.: *Economics of shortage*. Amsterdam, 1980. North-Holland Publishing Co. Vol. 1-2.
- 7 — NAGORSKI, A.: *Japan vs. the world*. *Newsweek*, 17 July, 1978. pp. 8-12.
- 8 — SLUTSKY, E. E.: *On the theory of the budget of the consumer*. *Giornale degli Economisti*, 1915. pp. 1-26.
- 9 — SZABÓ, B.: *Vállalati adóztatás, nyereségelvonás* (Enterprise taxation, the withdrawal of profit). *Valóság*, 1977, No. 9, pp. 91-95.
- 10 — TALLÓS, GY.: *A bankhitel szerepe gazdaságirányítási rendszerünkben* (The role of bank credit in the Hungarian system of economic control). Budapest, 1976. Kossuth Könyvkiadó.
- 11 — VINCZE, I.: *Árak, adók, támogatások a gazdaságirányítás reformja után* (Prices, taxes and subsidies after the reform of economic control and management). Budapest, 1971. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

