Carta do IBRE
No Brasil, a Covid-19 traz desafio de coordenação entre poderes e entes federativos sem precedentes

Ponto de Vista
Crise de dívida na Europa, segundo tempo

Entrevista
Mônica Viegas
Professora associada do Cedeplar (UFMG)



CONJUNTURA ECONÔMICA

FGV IBRE Editada desde 1947 • www.conjunturaeconomica.com.br • Maio 2020 • volume 74 • nº 05 • R$ 17,00

Artigos
Alberto Saab
Bianca Borges Medeiros Pavão
Bruno Rocha
Fernanda Delgado
Fernando de Holanda Barbosa
José Roberto R. Afonso
Marcello Averbug
Marcio Ronci
Marcos Cintra
Natasha Salinas
Pedro Trengrouse
Samuel Pessôa
Sergio Roberto

Pandemia
Os impactos da Covid-19 no mercado de petróleo

Virar o jogo
O futebol como vetor econômico

Microcrédito
Como expandir a cobertura

Travessia turbulenta

Entre a severa crise sanitária e uma crise política não menos preocupante, medidas emergenciais marcam a primeira etapa de resgate da economia brasileira

ISSN 0010-5945

3AW

METODOLOGIA PRÁTICA E OBJETIVA.

SEU HOJE PEDE.
SEU AMANHÃ EXIGE.















CURSOS DE CURTA E MÉDIA DURAÇÃO FGV.

Cursos com temáticas inovadoras para você se antecipar às tendências do mercado.

fgv.br/curtamediaonline

FGV | EDUCAÇÃO EXECUTIVA

CONJUNTURA ECONÔMICA

NESTA EDIÇÃO

FGV IBRE Instituto Brasileiro de Economia | Maio de 2020

Carta do IBRE

6 No Brasil, a Covid-19 traz desafio de coordenação entre poderes e entes federativos sem precedentes



Sem coordenação entre o Ministério da Saúde, estados e municípios, não se conseguirá minimizar o impacto social oriundo da pandemia. Parece não haver dúvidas de que diante do severíssimo teste imposto, o aparato institucional no Brasil já dá mostras de estar muito aquém das exigências do momento.

Ponto de Vista

10 Crise da dívida na Europa, segundo tempo

A pandemia deixará um rastro de destruição em todas as economias do globo. Ninguém escapa do vírus e ele é que dá as cartas, até, pelo menos, surgir um remédio ou vacina eficiente. Na Europa a destruição de vidas foi enorme. O mesmo vai ocorrer na economia. O FMI estima, em seu último relatório de abril, que as economias da zona do euro terão uma queda de 7,5%. Além disso, alguns países, como o Brasil, recebem o vírus já com um nível de endividamento muito elevado. Como essa conta será paga?

Entrevista

12 O pior cenário é termos uma polarização no meio de uma pandemia



Mônica Viegas, professora associada do Departamento de Economia e do Cedeplar, da UFMG, diz que ao invés de estarmos focados na discussão sobre medidas de enfrentamento à Covid-19, estamos despendendo energia para uma discussão que está levando a um acirramento político, que, sem dúvida, segmenta a população e os técnicos do Ministério da Saúde. Colocando a questão política acima da luta contra o coronavírus, os danos causados pela pandemia vão se ampliar de forma significativa. Referência quando o tema é Economia da Saúde, Mônica também defende uma centralização de ações no combate à pandemia, pois a decisão que um gestor toma em âmbito local pode afetar o que ocorre em outras localidades, dada a grande diversidade do país.

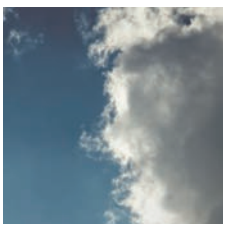
Macroeconomia

20 Crise epidêmica e debilidade endêmica

Na atual crise, pela primeira vez a retração da atividade produtiva originou-se fora do sistema econômico, e as chances de recuperação dependem de um fator exógeno. Encontramo-nos, assim, diante de uma realidade onde as tradicionais medidas anticíclicas terão que atuar sobre cenário distinto do habitual.

CAPA | Covid-19

34 Travessia turbulenta



No início de maio, o Brasil atingiu a marca de 7 mil mortos vítimas da Covid-19, ultrapassando a China. A necessidade de intensificação das medidas de isolamento nos estados mais afetados, somada à crise política acentuada com a saída de Sergio Moro do Ministério da Justiça deverão se refletir na confiança de empresários e consumidores, que em meados de abril já davam o semestre como perdido. Enquanto as estimativas para o PIB derretem, medidas emergenciais em socorro à população vulnerável e às empresas começaram a sair do papel. Mas sua efetividade como ponte para a travessia desse período agudo ainda é incerta.

FGV IBRE
INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA

Instituição de caráter técnico-científico, educativo e filantrópico, criada em 20 de dezembro de 1944, como pessoa jurídica de direito privado, tem por finalidade atuar no âmbito das Ciências Sociais, particularmente Economia e Administração, bem como contribuir para a proteção ambiental e o desenvolvimento sustentável.

Praia de Botafogo, 190 – CEP 22250-900 – Rio de Janeiro – RJ
Caixa Postal 62.591 – CEP 22257-970 – Tel.: (21) 3799-4747

Primeiro Presidente e Fundador
Luiz Simões Lopes

Presidente
Carlos Ivan Simonsen Leal

Vice-presidentes: Francisco Oswaldo Neves Dornelles (**licenciado**), Marcos Cintra Cavalcanti de Albuquerque, Sergio Franklin Quintella

Conselho Diretor
Presidente: Carlos Ivan Simonsen Leal

Vice-presidentes: Francisco Oswaldo Neves Dornelles (**licenciado**), Marcos Cintra Cavalcanti de Albuquerque, Sergio Franklin Quintella

Vogais: Armando Klabin, Carlos Alberto Pires de Carvalho e Albuquerque, Cristiano Buarque Franco Neto, Ernane Galvêas, José Luiz Miranda, Lindolpho de Carvalho Dias, Marcílio Marques Moreira, Roberto Paulo Cezar de Andrade

Suplentes: Aldo Floris, Antonio Monteiro de Castro Filho, Ary Oswaldo Mattos Filho, Eduardo Baptista Vianna, Gilberto Duarte Prado, Jacob Palis Júnior, José Ermírio de Moraes Neto, Marcelo José Basílio de Souza Marinho, Mauricio Matos Peixoto

Conselho Curador
Presidente: Carlos Alberto Lenz César Protásio

Vice-presidente: João Alfredo Dias Lins (Klabin Irmãos & Cia.)

Vogais: Alexandre Koch Torres de Assis, Liel Miranda (Souza Cruz S/A), Antonio Alberto Gouvêa Vieira, Carlos Eduardo de Freitas, Cid Heraclito de Queiroz, Eduardo M. Krieger, Estado da Bahia, Estado do Rio de Janeiro, Estado do Rio Grande do Sul, José Carlos Cardoso (IRB-Brasil Resseguros S.A), Luiz Chor, Luiz Ildefonso Simões Lopes, Marcelo Serfaty, Marcio João de Andrade Fortes, Miguel Pachá, Murilo Portugal Filho (Federação Brasileira de Bancos), Pedro Henrique Mariani Bittencourt, Ronaldo Vilela (Sindicato das Empresas de Seguros Privados, de Previdência Complementar e de Capitalização nos Estados do Rio de Janeiro e do Espírito Santo), Willy Otto Jordan Neto

Suplentes: Almirante Luiz Guilherme Sá de Gusmão, Carlos Hamilton Vasconcelos Araújo, General Joaquim Maia Brandão Júnior, José Carlos Schmidt Murta Ribeiro, Luiz Roberto Nascimento Silva, Manoel Fernando Thompson Motta Filho, Banco de Investimentos Crédit Suisse S.A, Olavo Monteiro de Carvalho (Monteiro Aranha Participações S.A), Patrick de Larragoiti Lucas (Sul América Companhia Nacional de Seguros), Ricardo Gattass, Rui Barreto, Sergio Lins Andrade

Instituto Brasileiro de Economia
Diretoria: Luiz Guilherme Schymura de Oliveira

Vice-diretoria: Vagner Laerte Ardeo

Superintendência de Clientes Institucionais: Marcus Vinícius Pedrozo

Superintendência de Estatísticas Públicas: Aloisio Campelo Junior

Superintendência de Planejamento e Organização: Vasco Medina Coeli

Controladoria: Regina Célia Reis de Oliveira

CONJUNTURA ECONÔMICA

Fundador
Richard Lewinsohn

Editor-Chefe
Luiz Guilherme Schymura de Oliveira

Editor-Executivo
Claudio Roberto Gomes Conceição

Editora
Solange Monteiro

Editoria de arte: Marcelo Nascimento Utrine e Teresinha Fátima de Freitas
Capa e projeto gráfico: Marcelo Nascimento Utrine
Ilustração da capa: Istockphoto
Revisão: Mariflor Rocha
Impressão: Edigráfica

Colaboram nesta edição: Alberto Saab, Bianca Borges Medeiros Pavão, Bruno Rocha, Fernanda Delgado, Fernando de Holanda Barbosa, José Roberto R. Afonso, Luiz Guilherme Schymura de Oliveira, Marcello Averbug, Marcio Ronci, Marcos Cintra, Natasha Salinas, Pedro Trengrouse, Samuel Pessôa e Sergio Roberto

Secretaria e apoio administrativo
Jacqueline Howard
Rua Barão de Itambi, 60 – 7º andar
Botafogo – CEP 22231-000 – Rio de Janeiro – RJ
Tel.: (21) 3799-6840 – Fax: (21) 3799-6855
conjunturaredacao@fgv.br

Conjuntura Econômica é uma revista mensal editada pelo Instituto Brasileiro de Economia, da Fundação Getulio Vargas, desde novembro de 1947.

As manifestações expressas por integrantes dos quadros da Fundação Getulio Vargas, nas quais constem a sua identificação como tais, em artigos e entrevistas publicados nos meios de comunicação em geral, representam exclusivamente as opiniões dos seus autores e não, necessariamente, a posição institucional da FGV.

A reprodução total ou parcial do conteúdo da revista somente será permitida com autorização expressa dos editores.

Assinaturas e renovações
conjunturaeconomica@fgv.br
Rio de Janeiro: (21) 3799-6844
Outros estados: 08000-25-7788 ligação gratuita

Circulação
Bernardo Nunes Chefer
Tel.: (21) 3799-6848 – Fax: (21) 3799-6855

Distribuição
DINAP - Distribuidora Nacional de Publicacoes – LTDA
Av. Doutor Kenkiti Shimomoto, 1678
Osasco – SP – CEP: 06045-390

Publicidade
(21) 3799-6840/41

ANER www.aner.org.br
Instituto Verificador de Comunicação IVC

ISSN 0010-5945Conjuntura Econômica. – Vol. 1, n. 1 (nov. 1947)
-.- Rio de Janeiro: Fundação Getulio Vargas, 1947-v. il.; 28cm. Mensal.
Órgão oficial de: Instituto Brasileiro de Economia. Diretores: Nov. 1947-mar. 1952, Richard Lewinsohn; Maio 1952-dez. 1968, José Garrido Torres; Jan. 1969-mar. 1974, Sebastião Marcos Vital; Abr. 1974-mar. 1979, Antonio Carlos Lemgruber; Abr. 1979-abr. 1994, Paulo Rabello de Castro; Maio 1994-set 1999, Lauro Vieira de Faria; Out. 1999-nov. 2003, Roberto Fendt; Dez. 2003-jun. 2004, Antonio Carlos Pôrto Gonçalves; Jul. 2004, Luiz Guilherme Schymura de Oliveira.
ISSN 0010-5945
1. Economia — Periódicos. 2. Brasil — Condições Econômicas — Periódicos. I. Fundação Getulio Vargas. II. Instituto Brasileiro de Economia.
CDD 330.5



Nota do Editor

Nas duas últimas semanas de abril, além do crescimento dos casos do coronavírus – tendência que deve se acirrar este mês, segundo os especialistas –, a crise política se intensificou com a demissão do diretor da Polícia Federal e a saída do então ministro Sergio Moro. A decisão do STF em barrar a indicação do presidente Bolsonaro para a chefia da Polícia Federal, parece ter esticado a corda ao máximo, com consequências imprevisíveis.

Domingo, dia 3 de maio, o presidente voltou a atacar o STF, mandando um perigoso recado de que as Forças Armadas estavam a seu lado e do povo. Dias antes, havia afirmado que a Constituição era ele.

Ao escrever esta nota, não consigo avaliar aonde chegaremos. A única coisa clara é que não poderia ocorrer agora, com o número de infectados e mortes subindo, um embate que pode colocar em risco as instituições e a vida de milhares de pessoas, já que há pouco empenho do governo central em seguir as orientações da Organização Mundial da Saúde de manter isolamento como praticamente todos os países estão fazendo.

Embora muitos governadores estejam tomando medidas para que a população fique em casa, se não houver uma eficiente coordenação entre o Ministério da Saúde com estados e municípios, o que até o momento não ocorreu – e dificilmente ocorrerá pela posição do presidente até o momento – não será possível minimizar os impactos sociais e econômicos da pandemia no país com maior rapidez, como alerta a Carta do IBRE deste mês e a economista da UFMG, Mônica Viegas, especialista em economia da saúde, na entrevista que começa na página 12.

Os estragos na economia já estão feitos. Já é certo que a economia mundial vai mergulhar numa grande depressão, puxando o PIB brasileiro para baixo. Os cenários traçados pelos economistas são díspares. Quedas que variam da casa dos 6% aos 10%, desemprego na faixa dos 18% e redução da renda *per capita* nesta década pior do a que foi registrada nos anos 80 – a maior queda histórica do início do século passado. São cenários. Como afirmei na Nota do Editor do mês passado, não há nenhuma certeza ou algo que se aproxime disso. O que se prevê hoje pode não valer nada amanhã.

A prioridade é reduzir o contágio da Covid-19 e traçar um plano de contingência para retorno gradual das atividades, o que alguns países começam a adotar. Por aqui, isso ainda é uma peça de ficção, infelizmente.

#FiqueEmCasa

Claudio Conceição
claudio.conceicao@fgv.br

Sumário

Carta do IBRE
6 No Brasil, a Covid-19 traz desafio de coordenação entre poderes e entes federativos sem precedentes – *Luiz Guilherme Schymura*

Ponto de Vista
10 Crise de dívida na Europa, segundo tempo – *Samuel Pessôa*

Entrevista
12 Mônica Viegas – *Solange Monteiro e Claudio Conceição*

Macroeconomia
18 Estratégias para enfrentar a pandemia: resultados preliminares – *Fernando de Holanda Barbosa*

20 Crise epidêmica e debilidade endêmica *Marcello Averbug*

22 Voltando ao trabalho em tempos de coronavírus *Marcio Ronci*

24 Covid-19, futebol e cura *José Roberto Afonso e Pedro Trengrouse*

29 Economia digital e tributação (II) – *Marcos Cintra*

Capa – COVID-19
34 Travessia turbulenta – *Solange Monteiro*

41 Digitalização e novas regulações devem favorecer o microcrédito – *S.M.*

Saneamento
43 Uma análise da regulação da água no Brasil Natasha Salinas e Bianca Borges Medeiros Pavão

Energia
46 Os impactos da Covid-19 no mercado de petróleo *Fernanda Delgado, Bruno Rocha, Sergio Roberto e Alberto Saab*

Índices
I Índices Econômicos

X Conjuntura Estatística

No Brasil, a Covid-19 traz desafio de coordenação entre poderes e entes federativos sem precedentes



Luiz Guilherme Schymura
Pesquisador do FGV IBRE e doutor em Economia pela FGV EPGE

A pandemia tem exigido da classe política e dos diversos poderes de todos os países um comportamento de aproximação e trabalho conjunto. A atuação alinhada vem se mostrando acertada para amainar as consequências da Covid-19.

Se esse entendimento é fundamental para o primeiro mundo, para uma nação com as especificidades brasileiras a união de forças é ainda mais importante. Uma primeira razão é socioeconômica. A experiência até agora da pandemia é concentrada em países ricos. A partir do seu início, na China (onde foi controlada ferreamente), a epidemia espalhou-se para vizinhos asiáticos e para os principais países ocidentais por meio de viagens aéreas, que tipicamente envolvem pessoas de maior poder aquisitivo. O circuito de viagens de negócios de e para a China, incluindo países como Japão, Coreia do Sul, Cingapura e nações desenvolvidas ocidentais, espelha razoavelmente a disseminação inicial do novo coronavírus, com algumas exceções, como o Irã.

Na base de tentativa e erro, os principais países ocidentais caminharam para o isolamento social horizontal como forma de lidar com a pandemia e evitar um número imenso de óbitos e o colapso dos sistemas médico-hospitalares. Alguns países, como o Reino Unido, tentaram inicialmente isolar apenas os grupos cujos membros sofrem mais com a doença. Tiveram que voltar atrás. Outros, como Espanha, Itália e Estados Unidos, demoraram para agir. Mas a reação geral acabou por ser bem parecida, com poucas exceções (como a Suécia, que faz um isolamento vertical, embora venha tornando-o mais rigoroso).

O Brasil, portanto, teve a oportunidade de acompanhar de longe os primeiros efeitos do espraiamento do vírus. Embora seja uma experiência importante, não é 100% válida tendo em vista a situação socioeconômica brasileira. Aqui há muitas comunidades pobres precariamente urbanizadas e com habitações subnormais. As aglomerações dentro e fora dos domicílios e a natureza informal do trabalho de muitos moradores os compelem a ir para as ruas para lutar pelo seu ganha-

pão. Teme-se que a concentração humana, a falta de saneamento e as condições mais precárias para o isolamento pessoal e a higiene nessas localidades criem condições para uma disseminação mais intensa do novo coronavírus.

Para piorar, as tensões psicossociais causadas pelo isolamento das pessoas em suas casas afetam mais as famílias menos abastadas – quanto mais modesto o padrão de vida, menores são as chances de manter um mínimo suportável de distrações, lazer e atividades saudáveis nesse confinamento forçado. Se, no primeiro mundo, a longa quarentena já parece ter esticado ao limite a capacidade de sacrifício econômico e psicológico da população, e já se parte para estratégia de flexibilização, o que dizer do Brasil, com suas comunidades pobres de trabalhadores majoritariamente informais?

Assim, se não houver uma eficiente coordenação entre o Ministério da Saúde, como grande articulador no nível federal, com estados e municípios, dificilmente se chegará a uma abordagem que minimize os impactos sociais da pandemia no Brasil. Apenas com essa sintonia fina, entre diferentes poderes e níveis da Federação, seria possível pensar em estratégias mais finas e pontuais, que diferenciassem e isolassem, por exemplo, localidades em que ainda não ocorreu a transmissão comunitária daquelas em que a transmissão é mais intensa – isto é, criar protocolos que funcionem de acordo com as características de cada região, cidade etc. Mas isso é um desafio enorme em um país tão complexo e diversificado como o Brasil, com grandes diferenciações climáticas, regionais, de renda, educação e por aí vai. (Ver entrevista na página 12.)

Um segundo aspecto da pandemia da Covid-19 é que as instituições, não só no Brasil como no mundo todo, estão passando por um severíssimo teste. Aqui, infelizmente, nosso aparato institucional já dá mostras de estar muito aquém das exigências do momento. De que forma?

> Nenhuma das nações ricas afetadas pela Covid-19 tem a situação socioeconômica brasileira: comunidades pobres precariamente urbanizadas e com habitações subnormais

O que se espera em momentos trágicos como esse é a adoção de políticas que mitiguem as perdas da população. Devido à grande freada na economia, o contingente de desempregados crescerá extraordinariamente. Por isso, há de se encontrar maneiras de ajudá-los. Quando se trata do empregado formal, o governo sabe exatamente quanto cada um ganha. Assim, quando demitido, é possível para o Estado fazer transferências de renda que amenizem o impacto nos desafortunados que perderam o trabalho. Quando se chega ao setor informal, no entanto, a situação se complica. O Cadastro Único dos programas sociais (CadÚnico), embora reúna um bom número de informações sobre as famílias, não tem dados precisos sobre a renda do trabalhador informal. É bom lembrar que as medidas de mitigação da crise do novo coronavírus não visam resolver o problema da histórica desigualdade nacional, mas sim repor em alguma medida a renda perdida pelas famílias, no caso. O salário médio do trabalhador informal, segundo os dados da PNADC, está em torno de R$ 1,4 mil mensais, mas evidentemente tem variações extremas em torno deste valor. Como não se conhece quanto recebe cada trabalhador, o governo é forçado a transferir um valor único, no caso, R$ 600, que pode chegar a R$ 1,2 mil em famílias com determinadas características.

Essa transferência de R$ 600 também será direcionada ao público do Bolsa Família, cujo benefício médio mensal é de R$ 190. Independentemente do mérito do expressivo aumento de rendimentos para esse grupo de famílias, há que se considerar que ele vai muito além do objetivo de mitigar os efeitos da pandemia. Assim, dependendo da condição de renda prévia e de onde se mora (por exemplo, em São Paulo capital ou no interior do Maranhão), o auxílio emergencial pode ser muito pouco ou extremamente generoso. Trata-se, portanto, de um "tiro no escuro" em termos de política social de emergên-



cia. Para tornar o problema ainda mais difícil, há cerca de 20 milhões de pessoas que se encaixam no público-alvo do auxílio emergencial e são de difícil alcance, pois não estão em qualquer cadastro do governo.

Dessa forma, o governo criou o programa de auxílio emergencial que, em três meses, terá um custo que pode ultrapassar a casa de 2% do PIB. Não é claro que os efeitos da crise no mercado de trabalho serão limitados a três meses. É possível, portanto, que mais recursos sejam necessários. Se houvesse mais coordenação entre os diversos níveis da Federação, talvez se conseguisse construir, ao longo dos próximos meses, cadastros que propiciassem maior focalização na transferência do benefício, caso haja necessidade de que seja estendido.

> Sem coordenação entre o Ministério da Saúde, estados e municípios, não se conseguirá minimizar o impacto social oriundo da pandemia no Brasil

Outra frente problemática é a do apoio às micro, pequenas e médias empresas durante o surto da Covid-19. Os programas do governo criados para esse fim alocam 15% dos riscos aos bancos que vão repassar os recursos, sendo o restante assumido pelo setor público. Não parece que isso será suficiente para eliminar o empoçamento de liquidez que asfixia essas empresas. A situação remete a um cartaz exibido num pequeno varejo, capturado em fotografia, no qual se lê que "devido ao novo coronavírus não estou vendendo fiado. Vai que você morre". A frase seria aplicável, com a licença de algum humor negro, à realidade brutal que se abate sobre o mercado de crédito. Muitos negócios vão quebrar e muitos empréstimos não serão quitados. O Estado brasileiro já está aportando dinheiro para dar apoio a famílias e negócios abalados pela pandemia, mas o fato é de que não dispõe do poder de fogo de trilhões de dólares e euros que vêm sendo canalizados pelos Estados Unidos, União Europeia e outros países ricos. Assim, uma ação coordenada dos três poderes da República poderia ajudar num entendimento melhor para alcançar o conjunto-alvo de empresas a serem auxiliadas.

Em cima de todas essas dificuldades, ainda há o problema institucional no Brasil do chamado "apagão das canetas". Trata-se do medo dos gestores dos diversos programas do governo de serem responsabilizados, até criminalmente, pelo Ministério Público e outros órgãos de controle, por suspeitas de favorecimentos ou irregularidades nas gigantescas transferências em curso para famílias e empresas.

Uma questão adicional, para a qual pouca atenção se deu até agora,

é a litigância jurídica relacionada à quebra de contratos na esteira dos efeitos da pandemia sobre as atividades econômicas. O Judiciário brasileiro é comumente criticado por ser muito lento em entregar respostas a demandas judiciais. Muitos credores e devedores usam da lentidão judicial como arma de negociação. A crise provocará ruptura e descontinuidades em inúmeros contratos. Basta pensar na relação entre locadores e locatários que perderam a renda, sejam pessoas ou estabelecimentos comerciais. Para além disso, empresas comerciais têm contratos de fornecimentos que podem ter prazos longos. Em todos esses casos, trata-se de jogos de "perde-perde", em que as partes lutarão por preservar seus interesses. No contexto de um Judiciário lento e complexo como o brasileiro, desenha-se um cenário de anos de maciços conflitos judiciais, com toda a sua carga desorganizadora da atividade produtiva e danosa à produtividade.

Finalmente, o Brasil já é um país com grande concentração empresarial em diversos setores. Com as muitas falências e fechamentos de empresas que advirão desta crise, esses setores tenderão a se concentrar ainda mais. Num momento de extrema fragilidade econômica, as empresas mais preparadas para sobreviver são justamente aquelas que têm maior poder de mercado. E sairão da crise com esse poder reforçado, pelo desaparecimento de concorrentes. Evidentemente, é um quadro que preocupa do ponto de vista da competição, tão importante para os consumidores e para a produtividade do país. E isso já ocorre num quadro de relativa fragilidade institucional dos órgãos nacionais de defesa da concorrência.

Em conclusão, é primordial no Brasil, mais do que em qualquer país do mundo rico, que haja uma coordenação de esforços numa frente ampla e eficaz de ação diante da crise econômica (além da sanitária, claro) da pandemia. Isso deve envolver não só os diferentes poderes, mas também todos os níveis da Federação. Se esse trabalho em equipe não for posto em prática, os impactos da crise do novo coronavírus serão muito piores do que o quadro já assolador que se desenha.

> Diante de severíssimo teste imposto pela Covid-19, o aparato institucional no Brasil já dá mostras de estar muito aquém das exigências do momento



O texto é resultado de reflexões apresentadas em reunião por pesquisadores do IBRE. Dada a pluralidade de visões expostas, o documento traduz minhas percepções sobre o tema. Dessa feita, pode não representar a opinião de parte, ou da maioria, dos que contribuíram para a confecção deste artigo.

Crise de dívida na Europa, segundo tempo

Samuel Pessôa
Pesquisador associado do FGV IBRE

A pandemia deixará um rastro de destruição em todas as economias do globo. Ninguém escapa do vírus e ele é que dá as cartas, até, pelo menos, surgir um remédio ou vacina eficiente.

Na Europa a destruição em vidas foi alta, principalmente na Espanha e Itália. O mesmo ocorrerá com a economia. O FMI, no seu último World Economic Outlook, divulgado em abril, prevê que as economias da zona do euro recuarão 7,5%, não muito distante do cenário dos departamentos de pesquisa econômica dos principais bancos internacionais, cuja previsão para a União Monetária gira em torno de -9%.

Alguns países recebem o vírus a partir de um nível já muito elevado de endividamento. Como eles farão para pagar as contas?

Há a expectativa de que haja algum processo de mutualização dos custos de enfrentamento da crise de saúde pública. O argumento é que, dado que a crise é totalmente exógena e imprevisível, faz sentido haver um seguro da Federação, isto é, da União Monetária, e a criação de um fundo conjunto de financiamento.

O subtexto, evidentemente, é que haja algum mecanismo de transferência de renda das economias que estão em melhor situação fiscal àquelas que estão em pior situação fiscal.

Esse desfecho me parece muito improvável. Na crise passada, de 2010 até 2014, que exigiu enorme esforço de consolidação fiscal dos países da periferia da Europa – Grécia, Portugal, Irlanda e Espanha –, houve grande resistência da Alemanha a qualquer mutualização do custo de enfrentamento da crise.[1]

Merkel foi bem clara nos limites. E o limite era o Tesouro alemão e, portanto, o contribuinte alemão.

Merkel sempre apoiou que houvesse perda para os credores da Grécia, o que acabou por ocorrer. Finalmente, após anos de impasse, a dívida grega foi reestruturada em 2012 com grande perda para os credores.[2]

Na verdade, nunca esteve sobre a mesa qualquer iniciativa de transferência de recursos direto entre Tesouros.

O conservadorismo de Merkel pode ser criticado, mas difícil imaginar outra alternativa sistemática e que não cause nível insuportável de "risco moral" (incentivo ao mau comportamento) no funcionamento normal da União Monetária. Enquanto não houver uma instituição fiscal supranacional com legitimidade política, difícil imaginar o Tesouro alemão transferindo recursos para outros Tesouros.

E antes de ocorrer um processo de harmonização dos diversos programas sociais no interior da zona do euro – regras trabalhistas, previdenciárias, de concessão de seguro-desemprego, entre outras – é difícil imaginar que haja a construção dessa unidade fiscal supranacional.

Até lá, a Europa terá que lidar com essa União Monetária em um espaço que ainda não constitui área monetária ótima.

A Itália é uma das bolas da vez. Deve sair da crise com endividamento acima de 150% do PIB no final de 2021. Se o custo de rolagem da dívida soberana for relativamente baixo, não haverá problema. O setor público italiano é razoavelmente ajustado. Desde pelo menos 1999 tem operado com superávit primário positivo. A exceção foi o ano de 2009, quando, em função da grande crise global, apresentou déficit primário de 0,9% do PIB. Em 2019 teve superávit primário de 1,6% do PIB.

Pode, no entanto, ocorrer um equilíbrio ruim de baixa confiança. Todo o mercado fica com medo de que a dívida não seja honrada, e passa a cobrar forte prêmio de risco. De fato, antes da crise, esse prêmio de risco, o *spread* em relação à dívida soberana alemã de 10 anos, rodava em torno

de 1,3%. Com a eclosão da crise sanitária, o *spread* subiu para 2,6%.

Em certa medida essa punição do mercado parece injusta. Não somente o governo italiano tem produzido superávits primários desde sempre como a taxa de poupança, tanto do setor público quanto do setor privado, tem sido positiva. Respectivamente em 19,4% e 1,6% do PIB, exportando, portanto, poupança de 3% do PIB, que foi o superávit externo em 2019. O setor público tem apresentado poupança positiva desde 2012.

Quando olhamos as contas externas e a posição de passivos e ativos externos, não parece haver grande problema. Para passivos no valor de 2,97 trilhões de euros, há ativos de 2,94 trilhões de euros. A posição devedora internacional de todos os ativos e passivos da Itália é da ordem de 30 bilhões de euros, ou 1,4% do PIB.

Temos uma sociedade cujo problema maior é o elevado nível de endividamento público. E não parece que nas atuais circunstâncias – em que todo o mundo se encontra em meio a uma crise de dimensões desconhecidas, mas pelo menos da mesma dimensão da crise de 2008/2009 –, haja muito espaço para conservadorismo fiscal.

De qualquer forma, "justiça" não é algo que se aplique a essa instituição impessoal chamada de mercado financeiro. A única instituição que tem capacidade de enfrentar o problema é o Banco Central Europeu. Penso que a saída do imbróglio será como na crise da dívida soberana da União Monetária de 2010 até 2014. O BCE comprará quantidades gigantescas de títulos de dívida soberana dos países da zona do euro e, com a queda da oferta destes papéis ao setor privado, seu custo se reduzirá.

De fato, em 18 de março deste ano, o BCE anunciou o Pandemic Emergency Purchase Program (PEPP) com 750 bilhões de euros e, na reunião de 30 de abril, avisou que estará preparado para aumentar o tamanho e alterar a composição do programa. "Alterar a composição" do programa significa que poderá adquirir títulos em proporção distinta da participação acionária dos diversos países da zona do euro no capital do BCE.

Adicionalmente, o European Stability Mechanism (ESM) anunciou que disponibilizará para cada país recursos de até 2% do PIB a taxas que têm sido bem abaixo das taxas de mercado.

Não somente o governo italiano tem produzido superávits primários desde sempre como a taxa de poupança, do setor público e do setor privado, tem sido positiva

A experiência da crise passada sugere que esse tipo de política será suficiente para estabilizar o mercado de títulos de dívida soberana. A redução do custo de rolagem da dívida soberana italiana abrirá o caminho para que a Itália consiga atravessar o deserto. Com dificuldade, o euro passará por mais este momento difícil.

Quando olhamos os números italianos, temos uma economia com contas bem ajustadas, mas com elevado nível de endividamento do setor público. Como, ao longo dos 21 anos entre 1999 e 2019, apresentou déficit primário somente no biênio 2009 e 2010, o elevado endividamento público é, em grande medida, um legado do passado.

Quando a União Monetária foi instituída, inúmeros italianos que tinham títulos de dívida do governo do país tiveram grande ganho patrimonial: seus papéis denominados em lira foram trocados ao par em uma nova moeda mais segura. A queda das taxas de juros, ocorrida no processo de transição entre as moedas, criou as condições para a realização deste ganho de capital: a capitalização aos novos juros mais baixos dos pagamentos periódicos dos títulos de dívida, chamado de cupom do ativo, promoveu a elevação do preço do papel. Contribuiu para o problema a queda do superávit primário entre 1997 e 2005, impedindo que a dívida caísse mais rapidamente nos primeiros anos após o lançamento da moeda europeia.

Agradeço os comentários de Giorgio Trebeschi, correspondente do Banco da Itália (banco central) no Brasil.

[1]Para uma exposição detalhada do episódio ver o excelente e recente volume de Adam Tooze, *Crashed: how a decade of financial crises changed the world*, 2018, Penguin Books.

[2]Para uma análise crítica do episódio veja "The Greek Debt Restructuring: An Autopsy" de Jeromin Zettelmeyer, Christoph Trebesch e Mitu Gulati, Peterson Institute for International Economics working paper series wp13-8 de agosto de 2013 (https://econpapers.repec.org/paper/iiewpaper/wp13-8.htm).

Foto: Divulgação



“O pior cenário é termos uma polarização no meio de uma pandemia”

Mônica Viegas

Professora associada do Departamento de Economia e coordenadora do Grupo de Estudos da Saúde e Criminalidade do Cedeplar, da UFMG

Solange Monteiro e Claudio Conceição, do Rio de Janeiro e Ribeirão Preto (SP)

Por sua velocidade e extensão, a pandemia provocada pelo novo coronavírus colocou em xeque os sistemas de saúde do mundo todo. No Brasil não foi diferente, e para Mônica Viegas, especialista em economia da saúde, com mestrado e doutorado pela FGV/EPGE, será uma experiência que deixará lições importantes no endereçamento das ineficiências do Sistema Único de Saúde (SUS). Mas que também recolocará o SUS dentro das prioridades da população. “Por se tratar de um vírus, todos acabarão conhecendo de perto algum caso grave que demandou atenção, o que reforçará a importância da saúde pública”, afirmou, em *live* feita de sua casa, na capital mineira. Mônica concedeu esta entrevista no dia em que o Brasil superava a China em número oficial de mortes por Covid-19, com 5.017, também marcado pela reação pouco empática do presidente Bolsonaro ao repercutir esse número. E ressaltou os efeitos negativos da falta de envolvimento do Executivo nacional frente à gravidade da crise sanitária. “Algumas políticas têm necessariamente que ser definidas no âmbito do governo federal. Sua ausência certamente afeta a capacidade de resposta do Brasil, assim como a compreensão e adesão da população na luta contra a Covid-19”, alertou.

***Conjuntura Econômica* — No meio da pandemia, temos uma grave crise política no país, com a destituição e afastamento de dois ministros, da Saúde e da Justiça. Qual a sua avaliação sobre os impactos disso nesse momento tão delicado para o sistema de saúde?**

Sem dúvida é muito ruim, pois enfraquece a política organizada no âmbito do Ministério da Saúde para fazer frente à pandemia da Covid-19. Ao invés de estarmos focados na discussão sobre medidas de enfrentamento, estaremos despendendo energia para uma discussão que sem dúvida segmenta a população e os técnicos do ministério. O pior cenário que poderíamos ter neste momento é o da polarização que

vivemos em 2018. O momento é de a população estar unida em torno de um objetivo comum, que é enfrentar a pandemia com o menor custo possível. Do ponto de vista prático, uma crise política pode deflagrar passeatas e eventos com aglomeração que serão nocivos para a população neste momento. Se colocarmos a questão política acima da luta contra a Covid-19, os danos causados pela pandemia podem ser ampliados de forma significativa.

Considera que até agora a resposta do governo à crise sanitária foi adequada – em termos do montante, direcionamento e velocidade?

Do ponto de vista de medidas normativas, o Estado brasileiro se antecipou e tomou as medidas corretas. No dia 4 de fevereiro declarou-se em estado de emergência devido à pandemia; no dia 6 de fevereiro foi promulgada a Lei nº 13.979/20 que define as medidas que podem ser adotadas no enfrentamento da pandemia. O primeiro caso notificado no Brasil ocorreu dia 26 de fevereiro, importado da Itália, e o primeiro caso de contaminação comunitária foi somente no dia 20 de março. Ou seja, bem mais de um mês depois das primeiras medidas. As medidas restritivas foram adotadas no Brasil simultaneamente aos países europeus do ponto de vista cronológico. Mas, em termos de contaminação, estávamos duas semanas atrás desses países.

A grande dificuldade no caso do Brasil, a meu ver, foi a grande falta de insumos, inclusive para a realização de testagem. Mesmo o ministério se antecipando, como a demanda era muito elevada no mundo inteiro, não conseguimos importá-los. Muita coisa foi feita nos estados e nas universidades. Iniciativas de telemedicina, articulação de universidades e laboratórios públicos ocorreram de várias formas e intensidades diferentes entre os estados. O Brasil é um país continental, e essas políticas locais têm sido fundamentais no enfrentamento da Covid-19.

Se colocarmos a questão política acima da luta contra a Covid-19, os danos causados pela pandemia podem ser ampliados de forma significativa

Comparativamente a outros países, com modelos de atenção de saúde diferentes, como avalia o desempenho do nosso sistema público?

Não consigo identificar um diagnóstico claro. Vimos países como Reino Unido e Espanha, que possuem sistemas de saúde universais e públicos bem organizados, com respostas lentas e caóticas para essa crise. Países com regimes mais autoritários talvez tenham sido mais rápidos, mas isso não é uma questão necessariamente associada ao desenho do sistema de saúde, mas à coordenação.

Comparando o caso brasileiro com os países europeus, a meu ver, nossa diferença está na falta de coordenação das políticas estaduais com a nacional. Isso não é uma coisa que se observa naqueles países. No Brasil, a população passou a depender muito dos governos locais e estaduais, mas em uma pandemia algumas políticas têm necessariamente que ser definidas no âmbito do governo federal. Essa dependência em parte se deve ao conflito que se estabeleceu entre a Presidência e o Ministério da Saúde (que provocou a demissão do ministro Luiz Henrique Mandetta), e esse conflito certamente afetou a capacidade de resposta do Brasil ao enfrentamento da crise, assim como a compreensão e adesão da população na luta contra a Covid-19.

Quais são as políticas, em sua opinião, que deveriam ser centralizadas?

A pandemia ocorre de forma diferenciada entre as regiões do Brasil, mas qualquer epidemia tem que ser combatida com um sistema único centralizado, pois a decisão que um gestor toma em âmbito local pode afetar o que ocorre em outras localidades. No caso específico da Covid-19, elencaria alguns motivos que justificam centralização das ações. Por exemplo, o controle de fronteiras para barrar a contaminação, bem como compras centralizadas de insumo, o que garan-

te escala, maior poder de barganha, redução de custos de transação, e evita a concorrência de recursos entre os estados. A centralização também possibilitaria uma política de mobilidade de profissionais entre as regiões, que equilibraria necessidade e disponibilidade de acordo com a evolução regional da epidemia, uma vez que temos um problema de distribuição de profissionais. E colaboraria para a implementação de uma central de regulação de leitos, como já existe em Minas Gerais, permitindo o deslocamento da população em função da oferta e demanda. É o que a Alemanha aparentemente tem feito. Claro que se trata de um país de proporções muito menores, e que no caso de uma pandemia, deslocamentos têm que ser feitos com restrições, por risco de contaminação. Mas é uma política possível de se fazer, seja o deslocamento de pacientes, seja o de profissionais.

A falta de centralização acaba penalizando os estados com menos recursos?

Com certeza a capacidade de resposta é muito diferente entre estados. São Paulo, que é o epicentro da crise, conta inclusive com a injeção de recursos privados de forma intensiva, algo que talvez seja difícil se repetir no Amazonas. Na verdade, o caso de Manaus é fruto de um conjunto complexo de fatores. A capacidade de um sistema de saúde em dar resposta à pandemia depende de dois vetores: o da oferta e o da demanda. O da oferta é, de alguma forma, mais determinante, porque é como o sistema está organizado. Mas o vetor de demanda é aquele que pode evitar que se acione a oferta. O caso de Manaus tem problemas nos dois lados. A cobertura é baixa, e a resposta no âmbito do Ministério da Saúde foi bastante tardia, até por falta de recursos. Até o fim de abril, os hospitais de campanha se concentravam em São Paulo, pouco havia sido feito no Norte. E, se formos olhar o mapa da oferta, é nessa região onde se tem os grandes vazios, especialmente no caso de UTIs. Mas a velocidade de contaminação também está muito associada a elementos da demanda. As informações que tenho é de que em Manaus houve baixa adesão às políticas de distanciamento social. Além disso existe a Zona Franca, que provavelmente conta com um fluxo de pessoas e mercadorias de outras localidades grandes. Se não fecham fronteiras por motivos econômicos, a possibilidade de contaminação aumenta.

> No Brasil, a população passou a depender muito dos governos locais e estaduais, mas em uma pandemia algumas políticas têm que ser definidas no âmbito do governo federal

Se você olhar o mapa do país, e sobrepor os casos de Covid-19, verá que estados com alta contaminação, como Ceará e Pernambuco, também contam com um forte vetor de demanda, pois têm áreas portuárias onde há fluxo de pessoas de fora. Nesse sentido, o fechamento de fronteiras poderia ser definidor na evolução do contágio. Outro exemplo: em Minas Gerais, poderia se pensar que, tal qual em outros estados do Sudeste, a capital deveria ser o caso mais complexo. Mas não é. A curva de Belo Horizonte demonstra que as medidas de isolamento têm trazido resultado satisfatório. As áreas de Juiz de Fora, que tem relação estreita com o Rio de Janeiro, e Uberlândia, que está mais perto de São Paulo, apresentam taxa de infecção próxima das de BH.

Então, se a diretriz de fechar fronteiras viesse do governo federal, poderia ser mais assertiva nesses casos citados?

Não há contrafactual para garantir isso, mas acho que sim. É muito mais fácil para um governante tomar medidas desse peso, que têm impacto econômico elevado, se tiver respaldo do governo federal. Especialmente se pode gerar uma crise fiscal lá na frente. E o mesmo digo para áreas remotas. Veja o caso do Vale do Jequitinhonha. Dia 27 de abril tivemos o registro do primeiro caso de Covid-19 lá. Uma pena, pois conseguiu passar 45 dias sem contágio. É uma região que não tem estrutura de

oferta suficiente, que demandará deslocamento de pacientes com sistema de transporte aéreo, nem terrestre é. Esse é um exemplo de caso em que se deveria ter tido um esforço maior para barrar a contaminação. E uma política centralizada poderia contribuir para isso, mesmo que depois se tenha necessidade de respaldo local, é uma medida que tem muito mais força se vem do governo federal. A Lei nº 13.979 parte desse princípio. Regulamentaram-se as diretrizes de como organizar o enfrentamento da Covid-19, que foram revisitadas pelos governos estaduais, com uma reedição de normativas de isolamento específicas para a devida adaptação. Mas tudo partiu do governo federal. Naquele momento, antes da chegada do coronavírus, foi fundamental que o ministro Mandetta se antecipasse. Tanto do lado da demanda quanto da oferta, uma política centralizada fortalece a capacidade do sistema.

Em seus estudos, você ressalta que o SUS é a política social mais relevante do país, por ser altamente distributiva. Por outro lado, também é um sistema que sofre com ineficiências. Nesta crise, quais os principais ganhos e perdas do país resultante desse quadro?

Se tivéssemos um sistema totalmente privado no Brasil, seria o caos. O setor privado segue princípios mercadológicos, totalmente segmentados, é pouco regulado, é difícil conjugar sua atuação com políticas de saúde pública. O enfrentamento de uma pandemia como a atual demanda uma política de ajuste fino o tempo todo, verificando a capacidade do sistema de dar resposta, em que medida vamos intensificar ou afrouxar medidas de distanciamento social no curto e médio prazo, e os impactos econômicos. Isso você só consegue fazer se o sistema for público, articular esses vetores de forma unificada. Como qualquer epidemia de vírus, esta pandemia tem problemas claros de externalidades. Quando se conseguir uma vacina, que num primeiro momento não virá de forma universal. Teremos que ter mapeados os grupos mais importantes, dos vetores da sociedade, dos serviços que têm trabalhadores com maior potencial de contaminação, a população mais vulnerável do ponto de vista de risco, e decidir para onde irá direcioná-la primeiro. Isso só se consegue fazer com um sistema público articulado. Também temos uma atenção primária bem organizada, ainda podemos conter a contaminação em algumas localidades - neste momento, ainda há 450 municípios sem contaminação –, com isolamento claro com a conscientização desse foco. Esses são exemplos do sistema público, que tem que ser muito valorizado. A saída do ministro Mandetta, com o qual a população e os governos estaduais estavam bem identificados, foi um fator que gerou uma fragilidade grande. Não tenho referências sobre o atual ministro (Nelson Teich), mas o importante a destacar é que o SUS tem muitas fortalezas para a gente fazer esse enfrentamento.

O setor privado segue princípios mercadológicos, totalmente segmentados, é pouco regulado, é difícil conjugar sua atuação com políticas de saúde pública

Quanto às nossas ineficiências, acho que várias lições ficarão da pandemia da Covid-19 para alterá-las. Em primeiro lugar, a percepção da importância de sistemas centralizados, com regulação organizada, que utilizem melhor os recursos. A escassez e a necessidade geradas pela pandemia colocam em xeque a capacidade do sistema. Uma questão relevante que todos os pesquisadores têm mencionado diz respeito à necessidade de um prontuário eletrônico, de um sistema de referenciamento e contrarreferenciamento, de melhor acompanhamento dos usuários. Isso certamente era uma de nossas ineficiências e, diante dessa crise, pode ser que valorizemos e justifiquemos investir nessa resposta. Ou mesmo no decorrer da pandemia, já que ela não é de curtíssimo prazo. Uma segunda lição diz respeito ao papel do Estado como norteador da política, sobretudo do cuidado hospitalar.

Estados que têm uma rede desorganizada sofrerão ferozmente nessa pandemia. E essa rede desorganizada, sabemos, é reflexo em parte do princípio da descentralização, que é importante para o cuidado primário, mas que na lógica da média complexidade sabemos que acabou gerando ineficiência, pela interpretação pragmática feita pelos gestores. Entendo que talvez parte dessa ineficiência possa ser mitigada ou ao menos repensada, se conseguirmos repensar os papéis dos estados.

Outra coisa que também considero uma lição que fica é a telemedicina, que ainda era explorada no Brasil com uma certa restrição. Agora, durante a epidemia, seu uso foi amplamente liberado, e pode ser que esse uso ajude a resolver algumas ineficiências do sistema, especialmente no acesso a cuidados em áreas remotas, na otimização de recursos, em uma mudança na forma de organização do cuidado no Brasil.

Antes da pandemia, o plano de ação do Ministério da Saúde contemplava racionalizar a operação de hospitais pequenos e ineficientes (veja matéria de capa da edição de outubro da *Conjuntura Econômica*). Com a atual crise sanitária, e estimativas de que outras poderão acontecer em período mais curto de tempo, considera que essa diretriz será reconsiderada?

Essa ineficiência é fato. Em meus estudos, identifiquei que ela é gerada por um elevado número de estabelecimentos de pequeno porte, que representam quase metade do total no Brasil, com baixíssima resolutividade e taxa de ocupação média de 30%. Além de um elevado percentual de internações sensíveis à atenção ambulatorial, ou seja, que poderiam ser resolvidos fora do ambiente hospitalar. Esse quadro é resultado dos incentivos que foram criados pela descentralização, que obriga os municípios a oferecer esse cuidado, e pela própria lógica municipalista, que incentiva a manutenção desses estabelecimentos, para receber recursos.

Estados que têm uma rede desorganizada sofrerão ferozmente nessa pandemia. Isso, sabemos, é reflexo em parte do princípio da descentralização

No ano passado, existia um movimento dentro do Ministério da Saúde, em parte apoiado por um documento do Banco Mundial, voltado tanto a fortalecer a atenção primária, que era a grande bandeira do ministério, como reformular esses estabelecimentos, talvez até com uma reorganização do papel deles na rede de cuidados. Agora, com a pandemia, houve uma ampliação do volume de recursos a hospitais de 30 a 50 leitos, por decreto do governo, recolocando-os na rede, como retaguarda ou enfrentamento da Covid-19. É uma medida emergencial, mas que dificilmente será revertida no médio prazo. O ciclo dessa epidemia não vai durar menos de um ano, nenhum governante vai querer fechar hospital nesse contexto. Esses estabelecimentos serão valorizados pela população. Além disso esse estabelecimento é a garantia de receber recursos se algo acontece, fundamentais especialmente para os municípios mais pobres.

No momento temos um choque de demanda, e não se restringirá nada do lado da oferta até que se alcance um nível de normalização. Aí teremos várias reflexões a fazer, o que inclui a necessidade de um cuidado organizado em rede – discussão de longa data no Brasil que a gente não conseguiu resolver, tampouco a da regionalização. E pode ser que se abra caminho para repensar o papel desses hospitais na organização do cuidado. Mas não é para agora. Tudo o que estava sendo pensado, de forma a meu ver até um pouco abrupta, foi colocado em banho-maria. Isso será pauta para o próximo governo.

O que essa crise sanitária deixará de aprendizagem para a articulação dos sistemas público e privado de saúde do país?

Até agora o que se vê é uma articulação baixa. Esse é mais um aspecto que deveria ser liderado pelo governo federal, especialmente a política de uso de leitos privados. Na Espanha, por exemplo, observou-se uma política de nacionalização de leitos durante a pandemia. Isso não é trivial aqui. Dado o tamanho da participação do setor privado, estamos totalmente dependentes. Mais da metade dos leitos de UTI (53%) são do sistema privado, que atende a uma determinada população que paga por isso (no Brasil, 25% têm plano privado de saúde). Como se estabelecer o uso desses leitos, sendo que nem contamos com uma central de leitos única? O que tem sido defendido por alguns pesquisadores é a criação de uma fila de espera nacional única para leitos de UTI, como já acontece na política de transplantes, e os hospitais seriam obrigados a notificar o uso desses leitos. Mas existe uma resistência muito grande dos prestadores privados de atender a essa solicitação. Não é algo trivial de ser feito, mas uma política equitativa em um estado de emergência como o que estamos vivendo justificaria esse tipo de medida. Veja o caso do Rio de Janeiro, que possui o maior percentual de leitos privados do Brasil. Mesmo se a taxa de infecção permanecer baixa, dependendo do perfil da população contaminada, o sistema vai colapsar do mesmo jeito. E aí se deixará que pessoas morram com leito vago esperando os beneficiários de plano se contaminarem? É um absurdo completo, e se está demorando para tomar alguma medida.

Em termos de saúde pública, nosso investimento em relação ao PIB está bem abaixo da média da OCDE. Considera que após a pandemia tenderemos a buscar formas de melhorar o financiamento do setor, ou nossa crise fiscal falará mais alto?

O subfinanciamento do SUS é uma realidade desde que ele foi criado, em 1988, pois não houve e definição clara de como seria financiado. Todos os mecanismos de financiamento estavam dentro da lógica do financiamento da assistência social, e ao longo de todos esses anos o orçamento da saúde ficou espremido com o da Previdência. Mesmo quando se criou um dispositivo específico para a saúde, como foi a CPMF, o que acabou ocorrendo foi a substituição de recursos. Houve uma expansão de recursos num primeiro momento, mas foi de fôlego curto. Logo o sistema se acomodou e passou a voltar para o mesmo patamar. Acho que tudo é uma questão de vontade política e de prioridade mesmo. Enquanto a classe média não reconhece o sistema público como a forma de acesso ao serviço de saúde, gestores e políticos também não vão reconhecer.

> Restrições fiscais ocorrem em qualquer país. É questão de vontade política de se implementar um sistema universal, integral, forte ou não

Restrições fiscais ocorrem em qualquer país. É questão de vontade política de se implementar um sistema universal, integral, forte ou não. Claro que uma crise sanitária da proporção que a gente está vivendo coloca a saúde como prioridade. Imagino que nas próximas eleições a saúde será pauta número 1 da população. Mas ainda restará a questão de como vamos financiá-la, que implicará tirar recursos de outro lugar, deixar de fazer algum gasto ou mudar a forma como se gasta, por exemplo. Hoje temos praticamente todo o investimento em saúde sendo definido por emenda parlamentar, o que é um absurdo, uma das jabuticabas do Brasil. Será possível alterar isso? Acho que a questão do SUS como prioridade estará clara para a população. Por essa pandemia se originar de um vírus, todos acabarão conhecendo de perto algum caso grave que demandou atenção, o que reforçará a importância da saúde pública. E de se discutir a segmentação (público-privado) por outro ângulo. Ela é inexorável? Sem dúvida, pois o sistema público não tem nem rede própria, nem capacidade de gerar essa rede. Mas em que medida podemos alterar essa forma de organização, essa presença do setor privado? Alguma reflexão sobre isso deve ser feita.

Estratégias para enfrentar a pandemia: resultados preliminares

Fernando de Holanda Barbosa
Professor da EPGE Escola Brasileira de Economia e Finanças (FGV EPGE)

No artigo de abril da *Conjuntura Econômica* escrevi que existiam duas estratégias que estavam sendo empregadas para enfrentar a pandemia. Na verdade, existem três: i) a chinesa, de confinamento total; ii) a coreana (do sul), do confinamento dos infectados pelo vírus e iii) a sueca, da imunização de rebanho (em inglês *herd immunity*), acoplada com o isolamento dos grupos de risco.

A opção sueca estava sendo usada pelo primeiro-ministro britânico quando foi convencido por projeções dos especialistas que o sistema de saúde do Reino Unido não daria conta dos doentes com a Covid-19 que necessitariam de unidades de tratamento intensivo para respiração mecânica. Ele mudou de decisão e adotou a estratégia chinesa.

A estratégia sueca, baseada em recomendação de especialistas em pandemia, pressupõe que o sistema de saúde pode dar conta do recado. Um argumento dos defensores dessa estratégia é de que não haverá uma reincidência, como é possível na estratégia chinesa, porque a população adquiriu imunidade contra o vírus.

Quando o mesmo problema é tratado por diferentes protocolos a pergunta que surge naturalmente é a seguinte: qual a melhor opção? Existe um ditado que afirma que a prova do pudim está em comê-lo. Não recomendo que se aplique esse ditado em qualquer situação como, por exemplo, se alguém afirmar que a droga é boa para a mente. A tabela 1 contém informação sobre o número de mortes, por Covid-19, em vários países. Esses números são preliminares e nem todos chegaram ao final da primeira fase, quando a curva é achatada, como é o caso do Brasil. A tabela 1 tem uma coluna com o número de mortes (devidamente arredondados) por milhão de habitantes, para tornar possível a comparação entre países.

Tabela 1 **Covid-19: mortes em alguns países**

Países	Mortes	Mortes/milhões de habitantes
China	4.512	3
Brasil	4.003	19
Espanha	23.822	509
Estados Unidos	57.640	176
França	23.293	348
Alemanha	6.136	74
Inglaterra	21.092	317
Itália	23.359	453
Suécia	2.355	231
Dinamarca	434	75
Finlândia	193	35
Noruega	206	39
Coreia do Sul	244	5

Fontes: i) mortes – Johns Hopkins Coronavirus Resource Center (dados de 28/4/2020); ii) população – Banco Mundial.

A China, o primeiro país do vírus e da tabela, teve apenas três mortes para cada um milhão de habitantes. Caso esse número retrate a realidade dos fatos, os chineses tiveram o melhor desempenho nessa guerra contra o vírus. Na imprensa mundial há uma certa desconfiança com as informações chinesas em virtude da tradição das ditaduras comunistas usarem estatísticas para fins de propaganda. Mas, *in dubio pro reo*.

A Espanha e a Itália têm os piores desempenhos até agora, o primeiro com 509 mortes por milhão de habitantes e o segundo com 453 mortes. A Alemanha tem o melhor desempenho entre os países com grande população (mais de 40 milhões) com 74 mortes por milhão de habitantes.

O segundo grupo de países nessa tabela são os países escandinavos, Suécia, Dinamarca e Noruega, e a Finlândia. Os três últimos países usaram a estratégia chinesa. A Suécia preferiu a imunização de rebanho e seu desempenho foi o pior do grupo, com um número de mortes, por milhão de habitantes, que é três vezes maior do que o da Dinamarca e seis vezes maior do que o da Finlândia e da Noruega. Conclusão: a economia não parou, mas o número de mortes aumentou.

O último país da tabela 1 é a Coreia. O número de mortes para cada milhão de habitantes foi de cinco pessoas. É verdade que ela não supera o desempenho chinês, mas não houve confinamento total e a economia não deixou de funcionar. Todavia, quem seguiu a estratégia chinesa não conseguiu obter o mesmo desempenho. Conclusão: com os dados disponíveis no momento, a Coreia tem uma estratégia dominante.

O presidente Bolsonaro manifestou-se em diversas ocasiões contrário à estratégia chinesa de confinamento total. Alguns dos seus seguidores afirmaram nas suas manifestações que o confinamento atentava contra direitos constitucionais de ir e vir, e que, portanto, era ilegal. Eles deixaram de levar em conta que ninguém tem o direito de atentar contra a vida de seus semelhantes. A experiência sueca mostra que a imunização do rebanho não é a melhor estratégia na guerra do vírus porque ela aumenta o número de mortes, o que certamente ocorreria no Brasil se a opção do presidente Bolsonaro tivesse prevalecido. A estratégia da Coreia é a melhor estratégia. Ela deveria ter sido adotada pelos nossos governantes.



CONJUNTURA
ECONÔMICA

Assinaturas e renovações

conjunturaeconomica@fgv.br

Rio de Janeiro:
(21) 3799-6844

Outros estados:
0800-025-7788 (ligação gratuita)

Crise epidêmica e debilidade endêmica

Marcello Averbug
Consultor, ex-economista do BNDES e BID e autor do livro *Escritos itinerantes – economia e política*

Todos os episódios recessivos mundiais ocorridos nos últimos 100 anos foram gestados no próprio organismo da economia e, em geral, enfrentados mediante políticas anticíclicas. Agora, pela primeira vez, a retração da atividade produtiva originou-se fora do sistema econômico e as chances de recuperação dependem de um fator exógeno. Encontramo-nos, assim, diante de uma realidade onde as tradicionais medidas anticíclicas terão que atuar sobre cenário distinto do habitual.

Em outras palavras, a atual ociosidade surgida na capacidade de produção instalada não decorreu de timidez intrínseca da demanda das famílias, ou de trauma no mercado financeiro, ou de queda no preço de produtos no mercado externo, mas sim do fato de os consumidores reduzirem suas compras por encontrarem-se enclausurados e, também, de as empresas fecharem as portas porque seu pessoal encontra-se impedido de trabalhar. Acumulou-se então um montante volumoso de demanda reprimida, verificável em todas as classes sociais, definhando o funcionamento do arcabouço produtivo mundial.

Esse panorama torna plausível supor que quando a onda virótica for equacionada, o crescimento econômico não será apenas fruto de políticas anticíclicas, mas também resultará espontaneamente da liberação de parcela da demanda reprimida. Isto não significa que a retomada será espetacular, mas sim que seu início poderá ocorrer logo em seguida ao controle da pandemia, graças às compras a serem efetuadas pelos grupos menos atingidos pelo declínio de renda.

Quando o pesadelo terminar, a população menos favorecida não disporá de renda para entusiástica corrida ao consumo. Nessas circunstâncias, as políticas anticíclicas não se restringiriam a investimentos para recobrar a capacidade de produção, mas sim enfatizariam o restabelecimento do poder aquisitivo das famílias atingidas com maior intensidade pela crise, conforme receita keynesiana. Do lado da oferta, o premente seria reanimar unidades produtivas desfalecidas durante a quarentena. As empresas sobreviventes do confinamento nem necessitarão de investimentos imediatos para reerguerem sua produção, visto que bastaria ocupar a ociosidade.

Evidentemente, quanto mais duradoura for a quarentena maiores serão os estragos. Mas essa fatalidade não extinguiria integralmente a fatia de capacidade de consumo não satisfeita acumulada no período, a qual desempenhará papel de um dos pontos de partida da convalescência da economia. A profundidade e a extensão das avarias a serem sofridas pelo setor financeiro constituirão influente condicionante da futura ascensão do PIB. Porém, ainda é cedo para prever até que ponto esse setor funcionará como alavanca da retomada ou como fonte de dor de cabeça.

Mesmo na hipótese otimista do eminente fim da reclusão vigente e amenização da dramática situação dos mais pobres, o melhor que po-

demos aspirar é a volta ao contexto onde a maioria dos países, inclusive nas Américas e na Europa, não consegue livrar-se de amarras estruturais que impõem um crescimento débil. O choque paralisante sofrido neste momento pelas atividades produtivas possui caráter epidêmico, mas o marasmo econômico prevalecente há mais de dez anos possui natureza endêmica.

Há várias décadas os países capitalistas, de todos os níveis de desenvolvimento, vêm evoluindo de forma a favorecer as classes situadas no topo da pirâmide de renda, em detrimento do vigor do capitalismo e debilitando de maneira endêmica as chances de intenso crescimento econômico. As manifestações mais evidentes dessa realidade, verificáveis em especial no Brasil e Estados Unidos, são:

a) o processo de concentração social de renda, responsável pela acentuada defasagem entre o mercado consumidor efetivo e o potencial oferecido pelo tamanho da população. Esse processo coaduna-se com a predominância de esquema tributário regressivo e com a constante escassez de recursos destinados a setores essenciais à equidade social, tais como saúde, educação, transporte coletivo, saneamento e habitação;
b) a incapacidade institucional de financiamento da modernização do setor de infraestrutura, provocando obstáculos às empresas em maximizar sua eficiência e danificando o padrão de competitividade de todo o sistema produtivo. Além das óbvias carências brasileiras nessa área, vale citar como exemplo as deficiências das ferrovias e dos portos americanos. Como resultado, bens e serviços chegam ao mercado a preços superiores aos que poderiam custar, sacrificando a qualidade média de vida da sociedade.

O choque paralisante sofrido neste momento possui caráter epidêmico, mas o marasmo econômico prevalecente há mais de dez anos possui natureza endêmica

Vencer a paralisia ora prevalecente não basta para ingressarmos em uma era de prosperidade. Se não forem implantadas políticas públicas direcionadas a diluir as amarras ao crescimento intenso, não haverá como nutrir expectativas ambiciosas. Tal percepção implica reconhecer que o esforço para eliminar o ingrediente endêmico do marasmo econômico exigirá uma mobilização de conteúdo reformista e de dimensão proporcional à dedicada a enfrentar a pandemia e suas consequências.

Essa maneira de encarar o futuro equivale ao exílio da festejada ideologia do "Estado mínimo", em voga há vários anos principalmente no ambiente político norte-americano e, mais recentemente, no Brasil. O debate a respeito da presença do Estado na economia costuma envolver argumentos vinculados principalmente a:

a) intensidade no uso de instrumentos públicos de fomento, de equidade social e de regulamentação;
b) grau de estatização da economia.

No âmbito desse debate verifica-se a ocorrência de dois gêneros antagônicos de argumentos, ambos destorcidos e de natureza ideológica. Um insiste em tachar de socialismo o uso de instrumentos de políticas públicas compatíveis com o modelo de autêntico caráter socialdemocrata. Os porta-vozes desse posicionamento encaram de maneira obtusa, ou mal-intencionada, as estratégias adequadas para energizar o capitalismo e abrandar sua propensão aos ciclos recessivos.

O outro gênero de argumento tacha a privatização como prejudicial aos interesses do povo, como se a propriedade estatal de empresas fosse imprescindível à elevação do nível de vida dos mais pobres e à segurança nacional. Na verdade, a privatização de empresas é compatível com o uso enfático de instrumentos governamentais para estimular desenvolvimento econômico e melhor distribuição de renda, além de conviver em harmonia com agências reguladoras eficazes.

Se de fato o suprimento da demanda reprimida contribuir para a utilização da capacidade ociosa e a economia mundial começar a readquirir fôlego, surgirá oportunidade ideal de sucatear preconceitos ideológicos, à direita e à esquerda, que obstruem o avanço socialmente equilibrado do bem-estar da humanidade.

Voltando ao trabalho em tempos de coronavírus

Marcio Ronci
Pesquisador associado do FGV IBRE

Quarentenas compulsórias e fechamento dos negócios para conter o coronavírus são medidas absolutamente necessárias, mas ao mesmo tempo estão causando sérios problemas sociais e arruinando a economia. Não há dúvida sobre a necessidade de medidas sanitárias drásticas, mas também é apropriado reconhecer o custo causado por essas mesmas medidas em termos de vidas e deslocamento econômico se elas forem indevidamente prolongadas. É bastante provável que o relaxamento das medidas sanitárias e a reabertura da economia sejam feitas de forma confusa sob condições imperfeitas e venham mais cedo do que esperado, motivadas por deslocamentos sociais causados pela quarentena.

Medidas sanitárias drásticas são essenciais no curto prazo para diminuir a propagação do vírus e permitir que as autoridades de saúde, hospitais e médicos se preparem melhor para servir a população, como corretamente apontaram Ailton Braga e Sebastião Moreira Jr.[1] Existe um consenso geral entre autoridades de saúde de que o relaxamento dessas medidas deve ser gradual e seguir precondições, tais como a implementação de medidas apropriadas para reduzir a velocidade de propagação do vírus, aumentar a capacidade da rede de saúde e monitorar a evolução do seu contágio, por meio de um planejamento cuidadoso e gerenciamento eficiente. Entretanto, essas condições são quase impossíveis de serem atendidas no curto prazo, dada a limitada capacidade de gerenciamento dos governos federal e estaduais.

A capacidade gerencial dos governos e a eficiência dos sistemas de saúde parecem ser o fator determinante para combater com sucesso a disseminação do vírus, conforme sugerido pelo desempenho muito melhor dos países do norte da Europa (Alemanha, por exemplo) em comparação com os países do sul (Espanha e Itália) no combate ao coronavírus. No caso da Alemanha, a quarentena diminuiu o ritmo da propagação de doenças, permitindo que o sistema de saúde mais eficiente tivesse capacidade de cuidar dos doentes, permitindo após um mês a gradual reabertura da economia, enquanto na Itália a capacidade de gestão limitada do governo e o sistema de saúde subfinanciado causaram um resultado pior. Além disso, existem evidências de que as quarentenas para serem efetivas devem ser implementadas no início do surto de vírus, como sugere o caso da Nova Zelândia que impôs uma política agressiva de confinamento. No Brasil, adiar o carnaval e fechar voos internacionais em fevereiro foi possivelmente uma oportunidade perdida.

Outro exemplo da capacidade limitada do nosso sistema de saúde é a necessidade de aumentar substancialmente o número de testes para o coronavírus. Mesmo que o Ministério da Saúde aumente os testes de 7.000 por dia para 50.000 por dia para diagnosticar o coronavírus (a Alemanha está fazendo 100.000 testes por dia), levaria cerca de 8 meses para testar um quarto da população das capitais. Mais eficaz seria realizar pesquisas estatísticas por amostragem para analisar a propagação da doença.

Quanto mais a quarentena durar, a perda de vidas devido à recessão reduzirá parte dos benefícios decorrentes da quarentena e aumentará

ainda mais a pressão sobre o Sistema Único de Saúde (SUS). Quarentena e fechamento de empresas por longos períodos resultarão em um grande número de falências, um aumento dramático no desemprego e na perda de vidas: para o Brasil, estimativas indicam que, para um aumento de 1 ponto percentual no desemprego, em média, a taxa de mortalidade aumenta em 20 pessoas por 1.000.000 habitantes por ano.[2] Um aumento no desemprego de 5 a 10 pontos percentuais pode causar uma perda de vidas entre 42.000 a 85.000 por um período de dois anos, que é substancial quando comparado ao total de 7.000 mortes relacionadas ao coronavírus até o momento.[3] Ademais, com o bloqueio da atividade econômica, políticas monetárias e fiscais expansionistas terão um efeito mínimo sobre a atividade econômica pois os bens e serviços não poderão ser fornecidos à população porque empresas estão compulsoriamente fechadas.

Devemos aprender as lições do coronavírus para preparar-nos para futuras epidemias virais e permitir que a economia possa operar de maneira mais normal possível. A ideia original de quarentena não foi suficiente para conter o vírus no Brasil até o momento, principalmente por causa da capacidade limitada do governo e do sistema de saúde. Estas são questões de longo prazo que não serão resolvidas da noite para o dia. Investir no SUS é essencial bem como estabelecer claros protocolos para medidas sanitárias, quarentenas e reabertura da economia. No momento, estender a quarentena causará mais danos à economia, custará vidas, e não nos protegerá contra o retorno do coronavírus no outono ou de alguma outra pandemia no próximo ano.

Dada a capacidade limitada dos governos federal e estadual e aprofundamento da recessão, é provável que o relaxamento das medidas sanitárias e a reabertura da economia sejam de forma confusa sob condições imperfeitas e venham mais cedo do que esperado, motivados por deslocamentos sociais causados pelo atual bloqueio da economia. Se o governo federal e os estados não concordarem em reabrir a economia, a agitação social e as empresas privadas irão buscar mandados judiciais para abrir seus negócios, forçando os governos estaduais a fazê-lo — como exemplifica a situação atual dos Estados Unidos, onde 31 de 50 estados estão reabrindo suas economias, e protestos nas ruas e ações judiciais estão pressionando outros estados a fazer o mesmo.

> No Brasil, adiar o carnaval e proibir voos internacionais foi uma grande chance perdida para controlar a disseminação da Covid-19

É absolutamente necessário ter uma data clara para retornar o país às condições normais de negócios o mais rápido possível para reduzir incertezas, minimizar falências e desemprego. Ao mesmo tempo, a disseminação do coronavírus deve ser contida na medida do possível. É necessário um diálogo entre o setor privado, governos e autoridades de saúde para introduzir maneiras inovadoras de produzir e fornecer serviços aos clientes e proteger seus funcionários. As diretrizes devem ser de caráter educativo e unificadas para todos os estados. Após o término da quarentena, medidas sanitárias não devem ser compulsórias e arbitrárias, mas sim educativas e de acordo com os valores democráticos de uma sociedade aberta que confia no bom senso de seus cidadãos.

[1]Ailton Braga e Sebastião Moreira Jr. *Sobre o planejamento de estratégias de saída segura da quarentena*. Disponível em: <https://blogdoibre.fgv.br/posts/sobre-o-planejamento-de-estrategias-de-saida-segura-da-quarentena>.

[2]Hone T. Mirelman A.J. Rasella D. *et al.* "Effect of economic recession and impact of health and social protection expenditures on adult mortality: a longitudinal analysis of 5565 Brazilian municipalities". *Lancet Global Health*. 2019; 7: e1575-e1583. Disponível em: <https://www.thelancet.com/pdfs/journals/langlo/PIIS2214-109X(19)30409-7.pdf>.

[3]A equipe do IBRE projeta um aumento no desemprego de 6 pontos percentuais e uma perda de PIB de US$ 45 bilhões. Veja *Novos cenários para a evolução da atividade econômica brasileira em 2020*. Disponível em: <https://blogdoibre.fgv.br/posts/novos-cenarios-para-evolucao-da-atividade-economica-brasileira-em-2020>.

Covid-19, futebol e cura

José Roberto R. Afonso
Professor do doutorado do IDP e pós-doutorado do ISCSP da Universidade de Lisboa

Pedro Trengrouse
Coordenador do Programa FGV/FIFA/CIES em Gestão de Esporte

Nada será como antes do coronavírus, na sociedade, na economia, nem mesmo no futebol – algo tão caro ao povo brasileiro. Não seria a hora de transformar o futebol num vetor econômico que ajude o país, ao invés de seguir financiando entidades esportivas insolventes com dinheiro público?

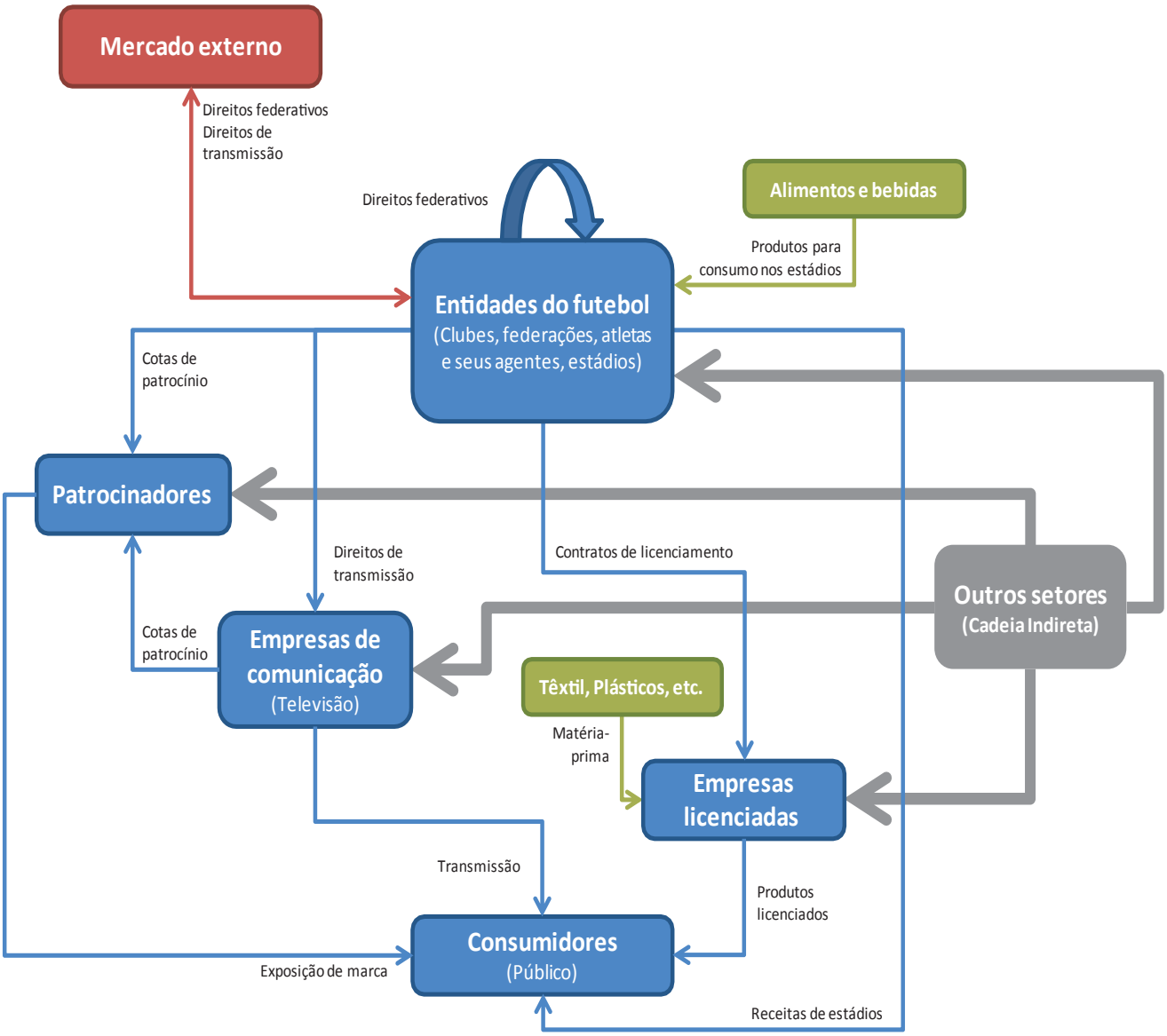
Walter Scheidel, professor de Stanford, na obra *The great leveller*, ressalta que doenças, guerras e epidemias são catalisadoras de transformações profundas e é principalmente nestes fenômenos que se reduzem desigualdades sociais, ainda que momentaneamente. Jared Diamond, historiador e antropólogo que ganhou o Prêmio Pulitzer com o livro *Guns, germs and steel* também reforça a tese: "doenças têm sido fatores decisivos da história".

Temos uma oportunidade ímpar para virar o jogo em muito do nosso dia a dia, inclusive no futebol, que faz parte do arranjo produtivo e precisa ser compreendido como atividade econômica – vide fluxograma na página seguinte. Estudo da FGV[1] realizado a pedido do governo federal apontou que a cadeia produtiva do futebol gera 371 mil empregos diretos, indiretos e induzidos no Brasil, com potencial para gerar R$ 2,1 milhões se fosse melhor estruturado.



O futebol profissional hoje é negócio de bilhões e não pode continuar sendo administrado por estruturas criadas para contar tostões. Onde tudo é de todos, nada é de ninguém. Nos países onde o futebol é bem desenvolvido há unanimidade: em regra, associação sem fins lucrativos não serve para gestão de futebol profissional. Exemplos como Inglaterra, França, Alemanha, Itália, Portugal e Estados Unidos onde a esmagadora maioria dos clubes é empresa evidenciam isso. Mesmo na Espanha, onde a lei que obrigou clubes a se organizarem como empresas previu uma exceção para associações que tivessem resultado operacional positivo nos últimos anos, clubes que se mantiveram como associação pagam impostos e a diretoria é obrigada a prestar garantia financeira para a gestão, colocando seu patrimônio pessoal em jogo como se fossem os donos de uma empresa. Em uma empresa, os gestores são responsabilizados pelos seus atos e o pa-

Fluxograma: negócio do futebol



Fonte primária: FGV, Pedro Trengrouse.

trimônio investido pelos sócios sofre com a má gestão, o que são grandes incentivos para a eficiência.

Por analogia, pode-se classificar o futebol brasileiro em grupo de risco e cheio de comorbidades: arquitetura institucional arcaica, estrutura de governança obsoleta, modelo de gestão ineficiente e crise de liquidez beirando a insolvência. A suspensão dos jogos e os efeitos econômicos da pandemia no arranjo produtivo e no poder de compra dos torcedores só aceleram a tendência na direção da bancarrota. Mesmo com a iminente retomada das atividades, a análise de *O Globo* sobre as receitas dos clubes da Série A deixa evidente possíveis perdas com jogos sem torcida e eventual retração do setor publicitário. Isso sem falar nos impactos no mercado de transferências, que também representa uma fonte significativa de receitas para os clubes brasileiros.

Todas as atividades econômicas precisarão de ajuda dos governos para sobreviver, como está a ocorrer em todo o mundo. O futebol também. A diferença é que no caso brasileiro isso deve passar por mudanças estruturais.

Entre os dez maiores mercados do futebol mundial, o Brasil é o único que não tem liga nem clube empresa.

Empresas vão à falência, bens são leiloados e paga-se o possível a credores. Nos Estados Unidos, a USA Rugby pediu recuperação judicial por causa da pandemia. Se não se recuperar, encerra atividades, paga o que puder e a modalidade recomeça em nova entidade. Por que carregar eternamente um passivo que impede o desenvolvimento pleno da atividade e prejudica o país inteiro?

De olho no faturamento

Receita de clubes da Série A de acordo com os últimos balanços publicados

	Receita do futebol (em milhões)	Percentual bilheteria	Percentual TV + patrocínio
Flamengo (2019)	899,7	12,12%	45,38%
Palmeiras (2018)	653,8	17,15%	40,52%
Corinthians (2018)	438	13,83%	54,92%
Santos (2019)	399,8	6,01%	33,39%
Grêmio (2018)	384,2	0,22%	44,54%
São Paulo (2018)	369,4	8,33%	42,87%
Internacional (2018)	293,2	4,63%	46,66%
Fluminense (2018)	279,1	3,88%	45,25%
Vasco (2018)	246,7	5,90%	44,96%
Atlético-MG (2018)	237,7	3,44%	53,20%
Bahia (2019)	189,5	8,98%	50,72%
Botafogo (2018)	155,5	4,26%	71,83%
Ceará (2018)	64,7	16,46%	52,43%

Fonte: O Globo.

Como clubes não são empresas, não estão sujeitos à recuperação judicial, nem à falência. Os juristas Luiz Roberto Ayoub e Pedro Teixeira, que há tempo defendem a tese da recuperação para clubes brasileiros, já superendividados antes da pandemia, conseguiram inclusive sensibilizar o deputado Pedro Paulo, que incluiu o tema no projeto de lei chamado Clube-Empresa. Por que não pensar nessa crise como freio de arrumação, apurar o prejuízo e reestruturar o futebol brasileiro?[2]

Se clubes já fossem empresas, praticamente 90% dos jogadores brasileiros, que recebem até dois salários mínimos, estariam contemplados nessa linha de crédito emergencial que o governo lançou para financiar a folha de pagamento das empresas pelos próximos dois meses. Quanto à minoria dos jogadores que chegaram à elite do futebol, inclusive mundial, com rendas bilionárias: podem sacar de suas poupanças para o consumo básico que se consegue usufruir durante a quarentena e ainda continuarão milionários.

Aliás, vale ressaltar que diversos jogadores têm demonstrado extrema consciência social com ações solidárias nesse momento tão delicado. Os ingleses esperam arrecadar mais de £ 4 milhões (*#PlayersTogether*) para o Serviço Nacional de Saúde, os da Juventus renunciaram a quatro meses de salário, economizando € 90 milhões para o clube, os do Benfica doaram mais de € 1 milhão para o combate à pandemia, os do Barcelona cortaram seus salários em 70% para que outros funcionários do clube recebessem integralmente.

A letargia para tomar medidas emergenciais aumenta o problema. A Federação Espanhola de Futebol estruturou linha de crédito de quase R$ 3 bilhões para clubes das 1ª e 2ª divisões. Os maiores clubes alemães criam um fundo de solidariedade na Bundesliga com mais de R$ 100 milhões. Na Inglaterra, mesmo na crise, investidores estão comprando o Newcastle por £ 300 milhões. O Brasil é o maior exportador de jogadores do mundo, mais de mil por ano, e não recebe nenhum investimento. Até brasileiros preferem investir no exterior, como é o caso do Ronaldo no Valladolid e do Flávio Augusto no Orlando City.

Amir Somoggi, especialista da Academia LANCE!, projeta que o esporte deve perder mais de US$ 15 bilhões no mundo. A *Forbes* indica que as receitas das ligas dos Estados Unidos devem cair cerca de US$ 5 bilhões. O Centre International d'Etude du Sport (Cies) calcula desvalorização de 28%, € 10 bilhões, no valor dos jogadores das cinco principais ligas de futebol da Europa, onde a KPMG também estima que receitas cairão € 4 bilhões. O jornalista Rodrigo Capelo, entrevistando o executivo da EY responsável pela área de esportes, apontou estimativa que clubes brasileiros deixarão de arrecadar entre R$ 500 milhões e R$ 2 bilhões em 2020.

É preciso virar o jogo, sobretudo no caso brasileiro. Isto começará por investir em iniciativas que permitam conciliar saúde, esporte e economia. De imediato, enquanto não se tiver a garantia da população toda vacinada e imune, a vida não voltará ao normal e os esportes serão práticos em estádios basicamente vazios – como alertou até Bill Gates.[3]

> Com os efeitos da crise nos patrocinadores, na TV e no público dos estádios, é preciso implementar políticas públicas inteligentes para que o futebol se modernize

É preciso participar do esforço mundial na busca de medidas que resguardem a integridade dos atletas, demais profissionais e torcedores, ao mesmo tempo em que se busca viabilidade e sustentabilidade econômica. O futebol brasileiro é um bom investimento em qualquer cenário. O mercado interno ainda tem muito para crescer. Entre os dez maiores campeonatos do mundo, o Brasil é o único em que clubes ainda não organizaram ligas. Outro ponto importante é o mercado externo. O Brasil é o maior exportador de jogadores do mundo. Receitas em dólar, custos em reais.

As soluções de saúde certamente desembocarão em aumentar o uso da tecnologia, inclusive com redes sociais levando os torcedores para dentro dos campos, do vestiário, das academias, para a vida do seu clube.[4] O faturamento dos clubes, que em muito já tinha passado dos estádios para a televisão e para lojas franquiadas, começará a vir cada vez mais da internet.

Clubes transformados em empresas terão ações em bolsas de valores e até mesmo os direitos econômicos dos jogadores precisam ser estruturados como ativos financeiros nos mercados de capitais para atrair investimentos de fãs e investidores, sem prejuízo da integridade esportiva. Tudo isso começa por contabilidade crível e auditada e um padrão de gerenciamento responsável, eficiente e transparente, como nos demais negócios de uma economia madura.

Só que para chegar a esse maravilhoso novo mundo, é preciso sobreviver à pandemia. Com os efeitos da crise nos patrocinadores, na TV e no público dos estádios, é preciso implementar políticas públicas inteligentes para que o futebol brasileiro se modernize.

No Brasil, o governo pode, por exemplo, apoiar a cadeia produtiva do futebol via BNDES, como faz com o Fundo Setorial do Audiovisual, que já investiu mais de R$ 200 milhões, o BNDES Saúde, que financia a modernização da gestão, da governança e da eficiência operacional, visando à sustentabilidade econômico-financeira de instituições filantrópicas e o Fundo Social, que prevê investimentos em desportos. Recursos das loterias, que nos últimos 5 anos destinaram R$ 427 milhões aos clubes de futebol, poderiam ser antecipados, desde que desvinculados dos financiamentos que garantem atualmente. A Finep pode viabilizar investimentos para estruturação dos clubes em empresas e dos projetos a

serem apresentados ao BNDES, como *due diligence* contábil e jurídica, estudos de viabilidade econômica etc.

O Congresso pode aprovar legislação favorável ao Clube-Empresa, como o "PL Pedro Paulo", em tramitação no Senado depois de aprovado quase por unanimidade na Câmara, e aprimorar as Leis de Incentivo, como defende o "PL Alcino Rocha", que facilita doações de pessoas físicas em até R$ 6 bilhões/ano.

Os clubes podem criar a liga e melhorar o ambiente de negócios do futebol brasileiro, com mecanismos coletivos para garantir sua saúde financeira. Também podem atravessar a crise de liquidez securitizando ativos como sócio-torcedor, que subiram mais de 40% nos últimos 5 anos, ultrapassando R$ 400 milhões/ano.

A CBF pode estruturar linha de crédito e fomento para clubes e articular junto à Fifa a regulamentação do investimento em direitos econômicos de jogadores para atrair recursos novos, a exemplo do que ocorria até 2015. Esses são apenas alguns exemplos que poderiam ajudar o futebol a sair mais forte dessa crise. Cada um só precisa cumprir o seu papel.

Nos países em que os clubes são empresas, já se organizaram em ligas e a arquitetura institucional do futebol é mais madura, a reação à crise com medidas concretas tem sido bem mais rápida. No Brasil, a fragilidade da arquitetura institucional tem retardado as reações e pode custar ainda muito mais caro nesse momento de crise. Principalmente em questões trabalhistas. O Sindicato Nacional dos Jogadores ainda não tem Carta Sindical.[5]

Essa é uma hora crucial para o futebol brasileiro. O coronavírus antecipou e agudizou uma crise que já estava gestada há anos e cujas soluções vinham sendo adiadas ou evitadas

Os clubes, sem liga e na confusão entre dois sindicatos patronais, Sindafebol e Fenaclubes, negociaram com a Fenapaf através da Comissão Nacional de Clubes, prevista no Estatuto da CBF. Um lado sem legitimidade, outro sem atribuição nem personalidade jurídica, por maior que fosse a boa vontade, seria possível algum acordo?

Enfim, essa é uma hora crucial para o futebol brasileiro. O coronavírus antecipou e agudizou uma crise que já estava gestada há anos e cujas soluções vinham sendo adiadas ou evitadas. O foco das ações deve ser remediar o curto prazo e garantir a sobrevivência do ecossistema do futebol no longo prazo. A crise deve alertar para os problemas fundamentais e evidenciar a necessidade de aprofundamento da discussão técnica em todos os níveis decisórios, passando pelos clubes, confederações e governo. Podemos e vamos virar esse jogo no futebol, como de resto na economia e na sociedade brasileiras. ■

[1]FGV Projetos, Mensuração Socioeconômica e Financeira do Futebol Brasileiro: Relatório de Recomendações para a Reestruturação do Futebol Profissional Brasileiro, 2010.

[2]Artigo do analista Cesar Grafietti mostra que, diferentemente de clubes de futebol sem viabilidade econômica, que se arrastam feito zumbis impondo custos altíssimos à toda a sociedade, é um dado natural da economia que empresas passem pelos procedimentos de recuperação judicial e falência, o que infelizmente deve aumentar com os efeitos da pandemia. Ver: https://bre.is/joWLEgqb.

[3] Conforme defendeu Bill Gates: "I believe that humanity will beat this pandemic, but only when most of the population is vaccinated. Until then, life will not return to normal. Even if governments lift shelter-in-place orders and businesses reopen their doors, humans have a natural aversion to exposing themselves to disease. Airports won't have large crowds. Sports will be played in basically empty stadiums. And the world economy will be depressed because demand will stay low and people will spend more conservatively". Ver artigo "The world after covid-19", *The Economist*, 23/4/2020, em: https://bre.is/Brpnp5WY.

[4]Na mesma direção de profissionalização do futebol brasileiro e com muitas estatísticas para reforçar diagnóstico e propostas, ver artigo de Cesar Grafietti, "Não adianta apontar o dedo: hora de começar a apresentar ideias para o futebol brasileiro", *InfoMoney*, 9/4/2020 – ver: https://bre.is/v9ouN5aq.

[5]A base da Federação Nacional dos Atletas Profissionais de Futebol (Fenapaf) não tem sindicatos estaduais em SP, BA, SC, GO, ES, DF, MA e MG, que englobam mais da metade dos atletas. A falta de representatividade é tanta que jogadores da Série C pediram ajuda diretamente à CBF. E mais: a própria Fenapaf, em nota oficial, desautorizou seu presidente por concordar em reduzir o intervalo de descanso entre as partidas.

[6]A Comissão Nacional de Clubes da CBF reúne cinco clubes da Série A, dois da B, um da C e um da D, com a incumbência de "fazer sugestões visando assegurar o equilíbrio competitivo, a modernização organizacional e a integridade das competições nacionais de futebol, podendo representar as entidades de prática desportiva de futebol em comitês e comissões da CBF".

Economia digital e tributação (II)[1]

Marcos Cintra
Doutor em Economia pela Universidade Harvard (EUA) e professor titular da Fundação Getulio Vargas

O Imposto sobre Movimentação Financeira (IMF), por sua universalidade de incidência e facilidade de arrecadação, possibilita a substituição de impostos e contribuições de natureza declaratória por uma aplicação sobre transações bancárias. Pode ser utilizado tanto como um substituto pontual de tributos de baixa produtividade e alto custo, quanto, em sua forma mais radical, como um imposto único. Os tributos declaratórios convencionais seriam extintos e a receita que eles gerassem seria obtida mediante a criação de um único imposto, incidente sobre as transações bancárias realizadas nas contas movimento dos clientes.

A adoção do IMF será acompanhada de um tratamento diferenciado em relação à transação envolvendo moeda em espécie e aos mercados financeiros. Em relação ao segundo caso, haverá uma conta investimento na qual o dinheiro irá circular sem a incidência desse tributo, sendo cobrado o Imposto de Renda sobre os ganhos das



aplicações. Apenas quando esse dinheiro retornar para operações na conta movimento, o IMF voltaria a incidir. Quanto ao primeiro caso, a proposta prevê a cobrança de uma alíquota adicional sobre os saques e depósito para compensar o período que, em média, o papel-moeda ficará em circulação até seu retorno para o sistema bancário. Ademais, cabe esclarecer que a aplicação do IMF exigiria proteção legal, no sentido de tornar obrigatória a circulação pelo sistema bancário de qualquer operação comercial para que ela tenha validade e legitimidade. A ideia é extinguir tributos como:

1. Federais:

a) IRPF;
b) Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ): lucro real e presumido;
c) Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL): lucro real e presumido;
d) INSS sobre folha de pagamentos, produção rural, faturamento e outros;

e) Salário-Educação;
f) Sistema S;
g) IPI;
h) Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico (Cide);
i) Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguros (IOF);
j) Cofins (cumulativa e não cumulativa);
k) Simples; e
l) Outros impostos e contribuições.

2. Estaduais:
a) ICMS;
b) Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores (IPVA); e
c) Imposto sobre Transmissão *Causa Mortis* e Doação (ITCMD).

3. Municipais:
a) ISS;
b) Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU); e
c) Imposto sobre a Transmissão de Bens Imóveis (ITBI).

Da atual carga tributária brasileira, que corresponde a 33% do PIB, os tributos substituídos pelo IMF representam cerca de 26% do PIB. Permaneceriam existindo impostos necessários para a execução da política industrial, como: i) os incidentes sobre comércio exterior; ii) as contribuições previdenciárias individuais dos servidores públicos e para o INSS; iii) as taxas; vi) os tributos que se configuram como poupança do trabalhador, como é o caso do FGTS; v) o Seguro de Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Vias Terrestres (DPVAT); e vi) o Imposto de Renda sobre o mercado financeiro. Esses tributos equivalem a 7% do PIB.

Ainda que traga alguma economia operacional na gestão tributária para o setor produtivo, o IVA aumenta fortemente o ônus para prestadores de serviços

A reforma tributária: Imposto sobre Valor Agregado (IVA) e os críticos do IMF

A disfuncionalidade da estrutura tributária brasileira é um consenso entre os que a avaliam. Porém, há duas vertentes de pensamento quanto aos modelos alternativos: uma propõe unificar tributos sobre uma base tradicional e restrita que é o valor adicionado, criando um IVA, e outra defende uma base ampla e inovadora para essa fusão que são os pagamentos nos sistemas eletrônicos bancários, o IMF.

Há tempo tem-se observado nos meios de comunicação em geral uma sucessão de comentários e críticas dos adversários do IMF. Os defensores do IVA dizem que essa é uma forma de tributação que não provoca distorções na atividade produtiva e que no final o consumidor é que arca com o ônus. Em relação ao IMF rotulam-no como um imposto ruim, mas não apresentam evidências técnicas nesse sentido.

Em relação ao IVA a afirmação de que ele não causa distorções demanda uma situação onde sua alíquota deve ser universal, não haja qualquer tipo de exceção e a sonegação não exista. Em termos de alíquota estima-se, por exemplo, em 25% a 32% no caso da PEC 45/2019 em discussão na Câmara dos Deputados. Primeiramente vale ressaltar que esse patamar seguramente irá impactar significativamente sobre o setor de serviços, que representa 73% do PIB brasileiro, é o maior gerador de empregos e o grande fornecedor da indústria do país. Ou seja, ainda que traga alguma economia operacional na gestão tributária para o setor produtivo em razão da unificação tributária, o IVA aumenta fortemente o ônus para prestadores de serviços, cujo principal insumo, a mão de obra, não gera crédito tributário, e esse custo irá se propagar para toda a atividade produtiva. Na hipótese de aplicação de uma alíquota menor para os serviços a ideia de não causar distorção na produção desmorona ao perder-se o conceito de unicidade de alíquota para garantir neutralidade.

Ainda em relação à alegação de que o IVA não causa distorção na produção vale lembrar que a sonegação é uma realidade que não será enfrentada com tributos declaratórios e com alíquotas elevadas. Mesmo frente ao argumento de que haveria

autofiscalização com esse tipo de imposto o prêmio para o sonegador com uma alíquota de 25% ou mais seria extraordinário.

Por fim, cabe afirmar que a alegação que o consumidor é quem efetivamente arca com o custo do imposto não encontra respaldo econômico. A adição da tributação sobre os preços livres de impostos tem impacto sobre a oferta do produtor. Os preços se elevam e uma parte do imposto é pago pelo consumidor e outra recai sobre o ofertante por meio de preços recebidos menores. Numa situação onde a demanda é mais elástica, a incidência do imposto recai mais sobre o produtor. Contrariamente, a oferta mais elástica impõe maior ônus para o consumidor. Nessa questão o ponto a ser ressaltado é que todo tributo tem efeito sobre a produção e um debate em alto nível deve comparar qual forma de tributação causa menor impacto sobre a atividade produtiva.

Comparando os impactos que o IVA e o IMF provocam na atividade produtiva torna-se oportuno definir uma alíquota equivalente para o IMF frente ao IVA universal de 25%, como proposto na PEC 45/2019. Tendo uma base eletrônica de pagamentos de mais de R$ 30 trilhões nos bancos o IMF precisaria de uma alíquota de 1,4% incidindo no débito e no crédito de cada lançamento nas contas bancárias para substituir os tributos que o IVA propõe. Assim, com base numa matriz de relações intersetoriais[2] com 128 setores, o IVA causaria um ônus médio de 36,67% frente aos 9,55% do IMF, isto é, 74% menor. Quanto à distorção que ambos provocam no IVA ela seria de 4,56% e no IMF de 1,58%.

Com base numa matriz de relações intersetoriais com 128 setores, o IVA causaria um ônus médio de 36,67% frente aos 9,55% do IMF, isto é, 74% menor

Portanto, o IMF é um tributo menos distorcivo que o IVA. É uma conclusão baseada em avaliações empíricas.

Além de comparar os sistemas, é preciso desmistificar uma série de ataques que tributos como o IMF vem sofrendo de modo contundente, mas sempre sem respaldo técnico. Dizem que ele é cumulativo, onera o mercado financeiro, não permite desonerar exportações, estimula a verticalização e provoca desintermediação.

Quanto à cumulatividade, essa característica costuma ser potencializada por meio de raciocínio primário que simplesmente soma uma quantidade de etapas produtivas e encontram um produto utilizando uma determinada alíquota. O fato é que cadeias produtivas não podem ser definidas como curtas ou longas. Elas são infinitas. Matérias-primas se combinam com insumos num processo sem fim e o que determina a carga de tributos cumulativos é a relação dos insumos e do valor agregado. Quanto mais é agregado valor a um insumo menor será o peso do imposto, e considerando que um tributo do tipo IMF tem alíquota reduzida a carga tende a ser muito baixa. Por exemplo, um IMF de 1% no débito e no crédito em um setor que agrega 10% (hipótese meramente ilustrativa) em cinco etapas tem 9% de imposto e em dez etapas há 13% de imposto. Já com a mesma alíquota e agregando 100% (observado no mundo real) em cinco etapas há 3,81% de tributação e em dez etapas, 3,86% de tributo. O fato é que o total de impostos cai expressivamente com maior valor agregado e se torna imperceptível em cinco ou seis elos da cadeia.

Vale citar que os IVAs comportam em todos os lugares do mundo em que são praticados diversos regimes especiais, o que lhes confere graus apreciáveis de cumulatividade. Além disso, cumpre lembrar que o Brasil tem uma série de tributos cumulativos, entre os quais alguns são odiados (parte do PIS/Cofins), outros tolerados (ISS, parte do ICMS e do IPI) e outros ainda apreciados, como se não fossem cumulativos (IRPJ presumido e Simples). A tributação sobre movimentação financeira não é diferente deles sob esse aspecto, mas exibe vantagens como a simplicidade, o baixo custo e a total ausência de contencioso.

Quanto ao mercado financeiro, é muito estranho os críticos não atentarem para o que ocorreu no Brasil entre outubro de 2004 e 2007 quando a Lei

nº 10.892/2004 criou a conta-investimento para isentar os investidores da incidência da CPMF. Muito simples isto. As aplicações continuarão pagando o Imposto de Renda sobre os ganhos como ocorre atualmente.

Em relação às exportações, um IMF permite que se obtenha o peso do tributo em cada produto a partir de uma matriz intersetorial utilizada para calcular os impactos sobre os preços. A partir dessa informação, basta destinar créditos aos exportadores por meio de rebates fiscais.

No tocante ao estímulo à verticalização, vale questionar aos críticos se eles acham que uma empresa deixará de focar seu negócio principal (*core business*) e investir pesadas somas para expandir suas plantas apenas para economizar 1% ou 2% de imposto. Certamente que não. O processo decisório pende para questões de natureza tecnológica, como ganhos de especialização e de escala, em relação às quais o IMF é irrelevante. Difícil imaginar, por exemplo, uma montadora de automóvel voltar a produzir aço, borracha, pneu e vidro para fugir do tributo.

Por fim a desintermediação: dizem os críticos que um IMF fará com que as pessoas e empresas vão deixar de utilizar os bancos e trabalhar com dinheiro. Afirmam eles que em outros países isto teria ocorrido. Primeiramente é falsa a afirmação que esse tipo de tributo gerou monetização. Na Argentina a arrecadação é constante desde 2002 com alíquota de 0,6% em cada lado de uma operação bancária. Na Colômbia o tributo com alíquota de 0,3% em 2001 e 0,4% a partir de 2004 manteve-se incialmente em 0,7% do PIB e depois saltou para 0,9% do PIB e aí se manteve. No Peru a receita foi declinante em razão de a alíquota ter sido reduzida de 0,15% para 0,005% para se tornar um instrumento de fiscalização contra a sonegação.

Em relação às exportações, um IMF permite que se obtenha o peso do tributo em cada produto a partir de uma matriz intersetorial utilizada para calcular os impactos sobre os preços

Quanto aos possíveis estímulos ao uso de dinheiro em espécie cabe lembrar que hoje os setores de serviços, o comércio e a indústria o prêmio ao sonegador pode ir de 26% a 37% em razão dos atuais tributos. Por que com cerca de 2% de um IMF haveria maior incentivo?

Além disso, vale a pena uma empresa utilizar um carro forte para pagar seus fornecedores e receber de seus clientes para economizar o IMF? Andar com sacolas de dinheiro há riscos de roubo, perda e falsificações.

Também vale dizer que todo esse "estímulo" que os críticos dizem pode ser enfrentado com medidas dissuasivas como a cobrança de alíquotas dobradas nos saques e depósitos de dinheiro em espécie, tornar obrigatório as transações transitarem pelos bancos para terem reconhecimento jurídico, como é exigido hoje com as notas fiscais (quem se arriscaria a não usar bancos e eventualmente precisar executar judicialmente um fornecedor se a transação não tem legalidade?). E ainda é possível retirar de circulação cédulas de valor elevado como as de R$ 50 e de R$ 100.

Adicionalmente, os críticos da tributação sobre a movimentação financeira levantam a questão da possibilidade das criptomoedas substituírem as moedas nacionais. Sem dúvida que a ameaça é real, mas ela diz respeito a qualquer sistema tributário, seja eletrônico, cumulativo, declaratório ou sobre o valor agregado. O impacto potencial das moedas digitais vem sendo analisado por instituições como os bancos da Inglaterra e do Canadá, o Federal Reserve e o Departamento do Tesouro nos Estados Unidos e controles devem disciplinar seu uso visando preservar a capacidade de arrecadação pública.

O Brasil demanda uma reforma tributária em sintonia com a economia globalizada e digital. O IVA foi uma inovação no início do século passado quando a economia era regional e a tecnologia, analógica. Hoje ela está cada vez mais desmaterializada e é cada dia mais impossível definir fato gerador e base de cálculo que viabilize o IVA. Trata-se de um tributo anacrônico e que gera mais distorções comparativamente a um IMF.

O IMF é uma forma de tributação que atende às necessidades da economia moderna, garante receita estável para o poder público e permite baixo ônus para os contribuintes. Seus opositores insistem em críticas que efetivamente não se sustentam.

Considerações finais

Parte expressiva do pensamento tributário contemporâneo estacionou em teorias e dogmas vigentes em meados do século passado, mantendo-se presa a conceitos e princípios ultrapassados que não se ajustam ao mundo contemporâneo. Ainda que os métodos administrativos de controle e a atividade do Fisco tenham sido operacionalmente modernizados, as estruturas conceituais sobre as quais estão assentados os paradigmas usualmente defendidos nas propostas convencionais de reforma tributária continuam em grande parte em desacordo frente à realidade do novo modo de produção e circulação de bens e serviços que surge na sociedade atual.

O antigo paradigma fordista de produção industrial ainda inspira os modelos tributários convencionais, a exemplo dos métodos de arrecadação e controle baseados no sistema autodeclaratório com auditoria. No Brasil, a ausência de sintonia entre o pensamento tributário-burocrático vigente e o mundo real permeou as discussões sobre a reforma tributária ao longo dos últimos anos e hoje se mantém quando o tema volta à tona.

Nos últimos anos, medidas isoladas atingindo questões tributárias pontuais visaram, sobretudo, aumentar a arrecadação sem que aspectos relacionados à eficiência alocativa dos recursos econômicos fossem levados em consideração. Nestas condições, tais iniciativas foram na contramão das necessidades do país. Não houve simplificação, custos não foram reduzidos e a iniquidade se aprofundou.

O IMF é uma forma de tributação inovadora, em sintonia com a sociedade moderna, capaz de gerar expressivos ganhos de eficiência na condução da política fiscal do país

O cenário econômico global, baseado na tecnologia digital, exige uma forma de tributação inovadora, como o IMF, que traz inúmeras vantagens. A fiscalização torna-se mais simples, os critérios de taxação ficam mais transparentes e os custos por parte do poder público, e principalmente do setor produtivo privado, tornam-se menores. A simplificação do processo fiscal é evidente quando toda a arrecadação se concentra em um único tributo, incidente sobre uma única base que dispensa declarações, guias e controles burocráticos.

O IMF eliminaria virtualmente a sonegação, a corrupção fiscal e a economia informal, com custos administrativos ou de fiscalização pouco significativos. A arrecadação tributária seria efetuada automaticamente a cada lançamento de débito e de crédito no sistema bancário, e, a cada transação, a conta credora e a conta devedora seriam debitadas em uma porcentagem fixa. Assim, em toda transação efetuada mediante cheque, cartão magnético ou qualquer outro tipo de ordem de pagamento, o sistema automaticamente transferiria o produto de arrecadação à conta dos Tesouros federal, estaduais e municipais, segundo critérios predefinidos.

Em resumo, o IMF é uma forma de tributação inovadora, em sintonia com a sociedade moderna, capaz de gerar expressivos ganhos de eficiência na condução da política fiscal do país e de desonerar a produção doméstica e os salários. Transformá-lo como base da estrutura tributária do país criaria uma viga mestra para que a economia brasileira possa alcançar a almejada retomada do crescimento econômico de longo prazo.

E-mail: mcintra@marcoscintra.org

Este artigo expressa a opinião do autor, não representando necessariamente a opinião institucional da FGV.

[1]Este artigo é a segunda parte de *Economia digital e tributação*, publicado pelo autor na edição de abril.

[2]Vide metodologia no capítulo 2 do livro *Bank transactions: a pathway to the single tax ideal*, disponível em: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/16710/1/MPRA_paper_16710.pdf>.

Travessia turbulenta

Entre a severa crise sanitária e uma crise política não menos preocupante, medidas emergenciais marcam a primeira etapa de resgate da economia brasileira

Solange Monteiro, do Rio de Janeiro

No diário da pandemia que o Brasil vem escrevendo desde que o coronavírus desembarcou em território nacional, o mês de abril ficou marcado por um grau de complexidade que superou largamente as expectativas. A queda na adesão às medidas de isolamento dispostas por governos estaduais e municipais, somada a deficiências na atenção aos casos mais graves, levou o país a iniciar maio com a marca de 7 mil mortos pela Covid-19. O grau de incerteza sobre a direção do país ainda foi ampliado por uma crise política imprópria para o momento, iniciada com a demissão do ministro da Saúde, Luiz Henrique Mandetta, entrecortada por manifestações – apoiadas pelo presidente Bolsonaro – em defesa de intervenção militar no país, mas que teve seu ápice com a renúncia do ministro da Justiça, Sérgio Moro, que abandonou o cargo no dia 25 de abril, justificando ingerência política do presidente na atividade de sua pasta.

O sentimento de descontrole doméstico, somado à revisão das expectativas internacionais sobre a recuperação econômica no pós-Covid-19, apontando a um caminho mais lento que o desejado, amplia a incerteza e colabora para derreter as projeções macroeconômicas. No FGV IBRE, uma revisão feita no início de maio para o PIB de 2020 restou dois pontos percentuais da atividade, saindo de uma retração de 3,4% estimada no Boletim Macro IBRE de abril para -5,4%. Uma retração na casa dos 5%, de acordo à Secretaria Especial de Fazenda do governo federal, elevará a dívida bruta do governo para 93,1%.

Parte do resultado observado pela equipe de pesquisadores foi reflexo dos indicadores e sondagens de abril calculados pelo IBRE que apontaram, entre outros, o menor nível de utilização da capacidade industrial (Nuci) desde 1980, níveis de confiança de todos os setores analisados -– indústria, serviços, comércio e construção -– no nível mínimo histórico, e uma maior queda do nível de expectativa dos empresários sobre os três meses à frente do que da percepção da situação atual. Em resumo, isso indica que, em meados de abril, quando as entrevistas para essas sondagens foram concluídas, tanto empresários como consumidores já davam o segundo trimestre por perdido, antes mesmo do turbilhão de acontecimentos que

ainda marcariam o mês. "Pensando no *turning point* possível, e levando em conta que vários estados ainda terão suas medidas de distanciamento social intensificadas devido à evolução dos casos, é adequado pensar que não veremos melhora significativa do nível de atividade rapidamente", afirma Aloisio Campelo, superintendente de Estatísticas Públicas do FGV IBRE.

Luana Miranda, pesquisadora do FGV IBRE, conta que a mais recente revisão do PIB levou em conta dados de sondagens especiais que o setor de estatísticas do IBRE tem realizado durante a pandemia. Entre elas, a que colhe a percepção das empresas de quão negativamente serão afetadas pela crise sanitária. "Tomamos esse dado para estimar a queda de horas trabalhadas por setor, chegando a uma retração de 10,5%, o que explicaria os 5,4% de retração do PIB", diz. Entre as revisões mais significativas da atividade pelo lado da oferta estão a indústria de transformação, que pelo novo cenário deve retrair 10,3%, contra -8,7% na versão anterior; construção civil, que passou de uma queda de 7,2% na estimativa de abril para 11,4%; e serviços, caindo de -2,4% para -4,4%. Pelo lado da demanda, o consumo das famílias perdeu quatro pontos percentuais, com uma queda de 8%, e a retração do investimento passou de 11,8% para 14,8%.

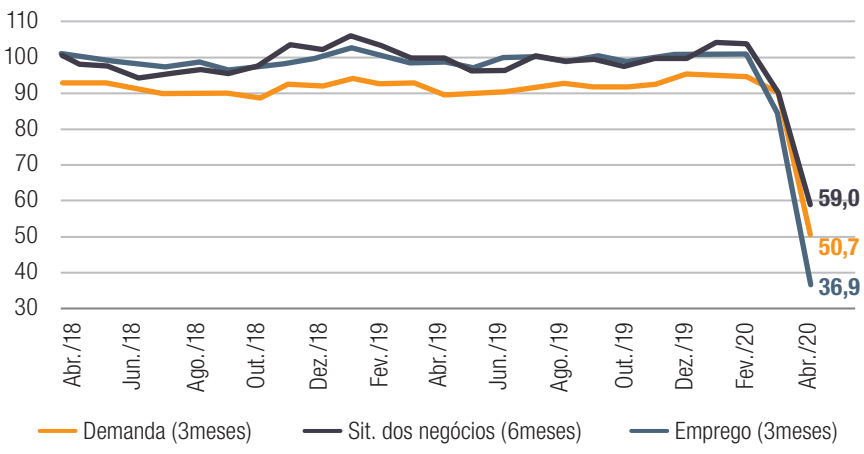
Silvia Matos, coordenadora do Boletim Macro, ressalta a preocupação, nesse cenário, com o desempenho do mercado de trabalho. Nas estimativas do IBRE, o desemprego deverá chegar a 18,7% no ano – e, apesar desse salto, ainda não refletirá toda a precarização da geração de renda no país. "Trabalho do pesquisador Daniel Duque publicado no Boletim de abril mostra que na atual conjuntura, com empresas fechadas e auxílio financeiro para a população economicamente mais vulnerável manter-se em casa, muitos deverão deixar de procurar emprego – o que significa que a curva de evolução do desemprego pode não acompanhar a queda da população ocupada na mesma intensidade, devido à desistência temporária de parte das pessoas em buscar emprego", ressalta.

Um fator delicado para o panorama do trabalho é a queda mais expressiva do emprego no setor informal, menos afetado em crises anteriores. "Em recessões passadas, o emprego informal foi a válvula de escape para conter a queda de renda. Agora, entretanto, como o setor de serviços – que concentra muitas vagas informais – está fortemente impactado, essa dinâmica tende a não se repetir da mesma forma", afirma. Silvia indica que a estimativa de queda real da massa salarial ampliada este ano é de de 10,7%. O cálculo inclui a amortização provocada pelas medidas governamentais de apoio emergencial – tanto de dinheiro novo, como o *coronavoucher*, quanto a antecipação de pagamentos como o décimo terceiro de aposentados e do abono salarial – somando R$ 258 bilhões. Sem essas ações, a retração seria de 15,4%.

Outro elemento no radar dos pesquisadores responsáveis pelas estimativas macroeconômicas é o comportamento da economia nos países mais adiantados na estabilização da curva da Covid-19. "Vemos uma recuperação da indústria chinesa, mas não do setor de serviços no mesmo ritmo, e com efeitos negativos também pela corrente de comércio, impactada pela crise sanitária. Em países como Reino Unido e Estados Unidos, vemos um recuo mais lento que o esperado. Isso aponta que cada país terá sua própria dinâmica, com alguma recuperação, mas possivelmente longe de um V, como seria ideal." Silvia ressalta que, no caso brasileiro,

Baixa expectativa de empresários sobre futuro

Dados em pontos, com ajuste sazonal



Fonte: FGV IBRE.

agravado por problemas estruturais e a crise política, essa travessia tende a ser mais turbulenta. "Se nas próximas sondagens a percepção de empresários e consumidores sobre o futuro se mantiver em tendência de deterioração mais intensa do que a percepção sobre a situação atual, será um sinal que as pontes que estamos construindo para passar pela fase aguda dessa crise estão precárias", afirma.

Luana lembra que, observando o comportamento dos demais países no enfrentamento da Covid-19, fica claro que o momento é de priorizar a sustentabilidade de empresas e da população mais vulnerável, com aumento da dívida pública. "Queimamos munição desnecessária no passado, o que torna esse processo muito mais doloroso pra gente. Mas precisa ser feito", diz. "E sem ter uma perspectiva clara do formato da recuperação econômica, tudo leva a crer que as medidas que foram anunciadas até agora são apenas uma parte da resposta de política econômica que precisaremos para resgatar o país desta crise", acrescenta Braulio Borges, pesquisador associado do FGV IBRE.

Primeiros socorros

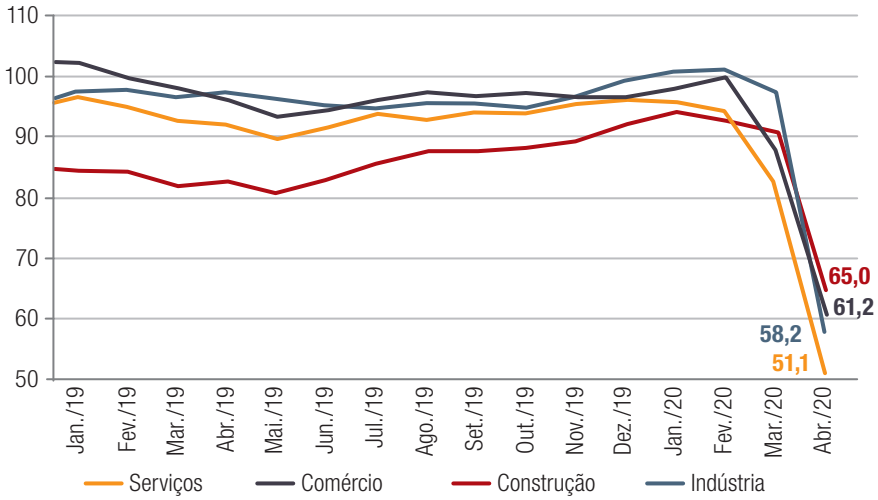
Tal como em outros países, ainda que em proporções e qualidade diferentes, o Brasil também ampliou seu pacote de combate aos efeitos do novo coronavírus desde o início da crise. Manoel Pires, pesquisador associado do FGV IBRE, que mantém uma atualização do avanços dessas medidas em vários países publicada no blog Observatório Fiscal do IBRE, afirma que até o fim de abril essas medidas, no caso brasileiro, avançaram mais em ações fiscais do que em políticas de crédito, o que deverá implicar maior custo fiscal para mitigar essa crise. "Aqui, as medidas decorrentes de programas governamentais, como desonerações e ampliações de despesas, ultrapassam 7% do PIB", diz, apontando que esse percentual é superior ao de países como Estados Unidos (5,5%), Alemanha (6%) e Espanha (2,7%), enquanto em crédito fiscal o país apresenta um dos menores níveis de investimento, de 2,1%, enquanto nos EUA esse percentual é de 6,1%, na Alemanha, 29,7% e, na Espanha, 10,1%.

Borges, por sua vez, analisa a posição do Brasil mencionando o Cesi (*covid economic stimulus index*), que compara o pacote de medidas de 168 países, no qual valores acima de zero representam uma adoção acima da média do conjunto. "Em abril, o índice brasileiro era 0,58, o que o coloca acima da média, ainda que longe de economias avançadas." O pesquisador destaca, entretanto, que a falta de coordenação entre o governo federal e entes subnacionais e com o Congresso tem comprometido a agilidade, a calibragem e muitas vezes a eficiência na decisão e implementação de ações, fragilizando essa ponte por onde o país fará sua travessia pela pandemia. Por exemplo, na frente da saúde, como aponta a economista da UFMG Mônica Viegas na entrevista deste mês (ver pág.ina 12), a falta de coordenação centralizada na compra de insumos hospitalares provocou uma disputa entre estados, em que ganha quem tem mais recursos.

"Não à toa, o pacote de auxílio a estados e municípios é o último a sair", ressalta lembra Borges. No fechamento desta edição, o texto aguardava sanção presidencial. "Foi um debate que começou mal, confundindo-a uma necessidade emergencial com o ajuste estrutural, quando na prática esses entes têm restrição fiscal muito mais severa que a União, pois não podem emitir dívida, nem moeda", diz Borges. Sem a apresentação formal de um plano pelo governo federal, a iniciativa de ajuda foi impulsionada

Serviços: o setor em situação mais grave

Índices de confiança setoriais, dessazonalizados



Fonte: FGV IBRE.

pela Câmara, com a aprovação de um projeto de compensação de perdas de arrecadação de estados que previa desembolsos proporcionais à queda de recolhimento de ICMS e ISS por seis meses, criticada por ser um "cheque em branco", para esses entes, dada a falta de horizonte de recuperação. O projeto que avançou foi apresentado pelo Senado, fixando o valor de compensação em R$ 60 bilhões – sendo R$ 10 bilhões para gastos com saúde –, a serem distribuídos na proporção de 60% para estados e 40% para municípios, segundo um *mix* de critérios que incluem, além da arrecadação, fatores como a população. Contando com a suspensão de dívidas com a União, o total da ajuda somará R$ 130 bilhões, de acordo ao Ministério da Economia.

Rafael Fonteles, secretário da Fazenda do Piauí, presidente do Conselho Nacional de Secretários da Fazenda (Comsefaz), afirma que a definição de um valor fixo havia sido acatada pelos estados, bem como contrapartidas como o congelamento de salários de determinadas categorias. Mas que a redução do valor para compensação de perdas – estimada no projeto da Câmara em R$ 84 bilhões, referentes a uma queda de arrecadação média de 30% por seis meses –; e a forma de distribuição entre estados e municípios – que, defende, deveria ser mais próxima de 70/30 –, tornará esse alívio de fôlego curto. "Da forma como está, daqui a poucos meses estaremos de volta negociando nova ajuda. Senão, será o colapso", afirma. Ele ressalta que a demora na aprovação do plano de socorro coloca os estados, mesmo os mais equilibrados do ponto de vista fiscal, frente ao risco de insolvência.

De acordo a levantamento do deputado Pedro Paulo (DEM-RJ), relator do projeto da Câmara, o texto a ser sancionado representará uma perda de 17% e 10%, respectivamente, na arrecadação prevista para Sul e Sudeste caso prevalecesse a regra pura de compensação de ICMS, por esses estados terem mais base industrial e receberem menos receitas do fundo de participação (FPE), enquanto outros entes, mais dependentes dessa transferência, teriam mais folga para suportar o choque.

Questão de calibragem

Outro ponto de análise entre os pesquisadores é se o pacote de medidas de ajuda às empresas será eficiente na garantia de sustentação da atividade empresarial e do emprego. No caso das pequenas empresas – que representam 99% do total, 50% dos empregos e 27% do valor agregado da economia – as medidas chegaram antes do socorro aos estados, mas, na opinião dos pesquisadores do IBRE, ainda difusas e entre dúvidas sobre sua efetividade.

A primeira iniciativa foi a MP 944/2020, que criou uma linha voltada ao financiamento da folha de pagamentos – por dois meses, no limite de duas vezes o salário mínimo –, de empresas com renda bruta anual entre R$ 360 mil e R$ 10 milhões, custeada com recursos da União (85%) e dos bancos (15%). As condições são taxas de juros de 3,75%, 36 meses para o pagamento e carência inicial de seis meses. Essa faixa de faturamento elegível, entretanto, deixava 6,6 milhões de micro e pequenas empresas desassistidas. Para cobrir tal lacuna, a Câmara entrou com o projeto de lei 1.282/2020 – que até o fechamento desta edição aguardava sanção presidencial –, ampliando a cobertura, com uma linha para empresas com receita bruta anual até R$ 4,8 milhões, para financiamento de folha, investimento e capital de giro. Chamada Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Pronampe), tem limite de empréstimo correspondente a 30% da receita bruta da empresa em 2019, com taxa máxima de Selic mais 1,25%, carência de oito meses e 36 meses para pagamento. Tem cobertura de 85% do financiamento pelo Fundo Garantidor de Operações (FGO), gerido pelo Banco do Brasil, e limite de garantia de R$ 15,9 bilhões. Em ambos os programas, há a condicionalidade de não demissão até 60 dias após o pagamento da última parcela do contrato.

No final de abril, o Sebrae também passou a agir no braço de crédito, em parceria com a Caixa. "Desde o início da crise, 60% dos donos de

Divisão do auxílio de R$ 30 bilhões a estados

Queda de ICMS suportada

Amapá	79%
Maranhão	39%
Pernambuco	25%
Rio Grande do Sul/Minas Gerais/Rio de Janeiro	23%
São Paulo	18%



Fonte: Deputado Pedro Paulo (DEM-RJ).

pequenos negócios tiveram pedido de crédito negado em bancos. E estamos falando de um público que representa apenas 20% do crédito do sistema financeiro nacional", afirma Carlos Melles, presidente do Sebrae Nacional. A linha disponibiliza R$ 12 bilhões em financiamento, garantida pelo Sebrae por meio do Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe). "Para isso, reinventamos o Fundo, que hoje conta com R$ 1 bilhão. Aumentamos sua alavancagem e mexemos no *stop loss* (limite da perda da operação), para deixar o risco mais com o fundo e o banco do que com o tomador", diz. Os valores máximos de empréstimo dessa linha vão de R$ 12,5 mil para MEI a R$ 125 mil para pequenas empresas, com até 12 meses de carência, prazo de pagamento de 9 a 12 meses e taxa de juros entre 1,19% e 1,59% ao mês. "Como instituição, estaremos atentos à transparência das operações tanto de nossa linha parceira como a do Pronampe. E esperamos que o BNDES também avance na oferta de crédito, para manter a oxigenação dessas empresas", afirma.

Para Fernando Veloso, pesquisador do FGV IBRE, a principal dificuldade nas duas primeiras linhas é quanto à disposição dos bancos em tomar parte, ainda que minoritária, do risco do crédito, sob um cenário ainda de forte incerteza quanto ao ritmo e limite da recuperação de diversos segmentos da atividade. "Ficam dúvidas se a parte do risco assumida pelo setor público será suficiente para evitar o empoçamento de liquidez", afirma. Do lado da demanda por crédito, Manoel Pires, do FGV IBRE, ressalta também a insegurança quanto à disposição das empresas em endividar-se sem clareza quanto ao cenário futuro. "Em uma linha de crédito como a do Sebrae-Caixa, os juros podem chegar a 20% ao ano, algo pesado para o nível de incerteza que há pela frente", diz.

Para o economista Mauro Oddo, do Ipea, o momento demandaria iniciativas mais audazes. "Vivemos um momento grave. Não prestar a ajuda adequada é colocar em risco o tecido produtivo do país", afirma. Para Oddo, os empréstimos oferecidos neste momento deveriam ter juro zero. O economista realizou um exercício sob essa base, no qual a oferta de crédito cobriria de 20% a 60% do custo das empresas de acordo ao impacto da crise sanitária em seu setor de atividade, com cenários de cobertura de dois e de cinco meses desses custos. Seriam valores, não carimbados, desde que houvesse o compromisso de manutenção do empregado nos seis meses após a crise. O universo contemplado foi o de empresas com faturamento até R$ 480 milhões, somando cerca de 7,5 milhões. Oddo chegou a uma demanda de crédito de, respectivamente, R$ 275 bilhões e R$ 685 bilhões. "Quando esses valores fossem pagos, o custo para o governo ficaria em R$ 25 bilhões, ou 0,35% do PIB, no caso de dois meses de cobertura, e R$ 108 bilhões, ou 1,5% do PIB, no caso de cobertura de cinco meses de custos.

Manoel Pires ressalta que em vários países as políticas de crédito têm sido reavaliadas, encaminhando-as para programas de transferência de renda com condicionalidades como a manutenção do número de empregados. "Nos Estados Unidos, essa li-

Reações de política fiscal na crise Covid-19 (em % do PIB)



	Programas governamentais	Crédito fiscal
EUA	5,5	6,1
Reino Unido[1]	4,5	15,1
Alemanha[2]	6,0	29,7
França[3]	2,0	13,1
Espanha	2,7	10,1
Austrália[4]	10,1	1,8
Itália	1,2	33,0
Nova Zelândia	5,4	2,1
Canadá	9,1	9,0
Japão	6,8	10,2
Chile	5,3	1,4
Argentina	1,2	0,9
Brasil[5]	7,0	2,1
Índia	0,9	ND

[1]Inclui ações com suporte fiscal (fonte de resursos, subsídios ou garantias). [2]Não inclui as postergações de impostos. [3]Não inclui parcelamentos de serviços públicos. [4]O RBA odereceu um pacote de crédito de 90 bi (4,6% do PIB). [5]As operações de crédito incluem os financiamentos para E/M.
Fonte: Observatório de Política Fiscal FGV IBRE.

nha (Paycheck Protection Program) disponibiliza US$ 670 bilhões para empresas com mais de 500 empregados. Relatório recente da OCDE aponta outros casos, de países como França, Coreia e Alemanha, que estudam políticas similares de capitalização a fundo perdido para pequenas e médias empresas", enumera.

Mais direcionamento

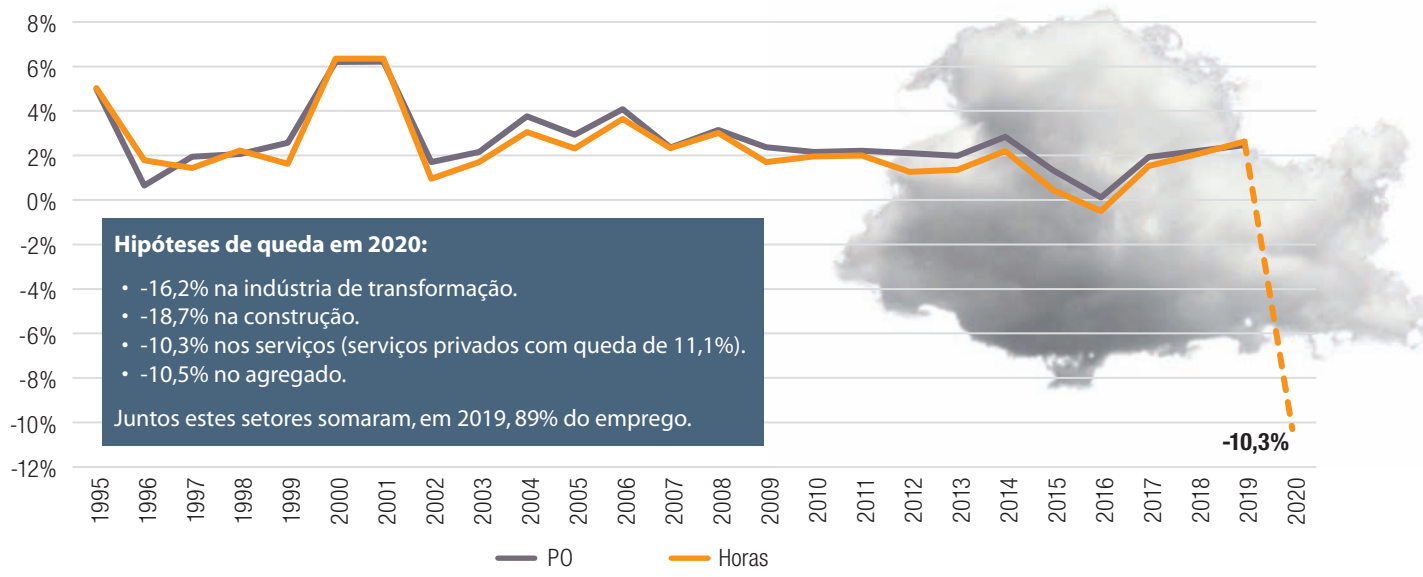
Com os sinais de que a recuperação econômica será um caminho lento, e a deterioração do mercado de trabalho deverá ser intensa, outra preocupação dos economistas é de como estender o apoio à população afetada pelos impactos econômicos da crise sanitária – beneficiários do Bolsa Família, trabalhadores informais, autônomos e microempreendedores individuais (MEIs) – para além dos três meses definidos no Auxílio Emergencial, com eficiência e equidade. Em abril, o governo revisou a liberação de recursos para honrar os três meses de benefícios, de R$ 98 bilhões para R$ 123,9 bi. Até dia 30 desse mês, 50 milhões de brasileiros haviam recebido a primeira parcela, somando R$ 35,5 milhões, e 96,98 milhões de pessoas haviam se cadastrado para recebê-lo. No fechamento desta edição, ainda era aguardada sanção do presidente para o projeto de lei 873, que amplia as categorias elegíveis ao *coronavoucher*, que deverá engordar essa conta.

Para Marcelo Neri, diretor do Centro de Políticas Sociais da FGV, é importante que se comece a pensar em formas de filtrar essa política, para que, em caso de prorrogação, ela passe para uma ação similar ao Bolsa Família, de benefícios maiores aos de menor renda. "A prioridade, no primeiro momento, foi atender rapidamente. Agora, o importante é reavaliar o processo, para que se consiga manter a ajuda por mais tempo, a quem mais precisa", afirma. Tal como apontado na Carta do IBRE desta edição (página 6), a distribuição homogênea do benefício promovida pelo auxílio gerou casos em que este mais que recompõe a perda familiar causada pelos efeitos da pandemia. Ele dá como exemplo o aumento temporário no Bolsa Família – de um benefício médio de R$ 190 para até R$ 1,2 mil, no caso de lares monoparentais liderados por mulheres. "No caso do Bolsa Família, vale lembrar que o benefício regular estava 18,8% depreciado em termos reais em relação a 2014, fator que colaborou, além da recessão, para o aumento da extrema pobreza nos últimos anos. Mas agora chegamos a valores que serão difíceis de sustentar", afirma.

O economista revela receio sobre a evolução dessa política, lembrando de seu breve histórico. "Até 17 de março, a maioria das iniciativas do governo eram antecipação de recursos, como o 13º de aposentados. Em dinheiro novo, havia apenas a incorporação de pessoas no Bolsa Família. Depois, tudo se reverteu: de uma possibilidade

Crescimento anual da população ocupada e das horas

Serviços



Fonte: FGV IBRE.

de ajuda de R$ 200 apresentada pelo governo, acabou-se em um leilão de valores no Congresso, em que o governo bateu o martelo em R$ 600, em uma reação mais política que científica", diz. Neri alerta que o risco de as negociações seguirem sob o mesmo espírito é o de se cair em erros passados, de transformar ações anticíclicas transitórias em permanentes, que geraram o problema fiscal com que hoje nos degladiamos. "A ampliação do critério de elegibilidade do BPC — de ¼ para ½ salário mínimo — que saiu em meio a esse pacote, mas que nada tem a ver com a pandemia, é um desses eventos de livro-texto daquilo que não se deve fazer, mas que já aconteceu", diz. Até o final de abril, tramitavam no Congresso 59 projetos de lei referentes ao auxílio que propunham de aumento de prazo e valores a torná-lo uma renda permanente. "Quando se entra na discussão de que o auxílio emergencial seria o primeiro passo para uma renda mínima universal, arrisca-se outro erro gerado a partir de bons motivos", afirma defendendo que qualquer extensão de benefícios assistenciais deveriam acontecer dentro do Bolsa Família, "cuja tecnologia já se mostrou efetiva".

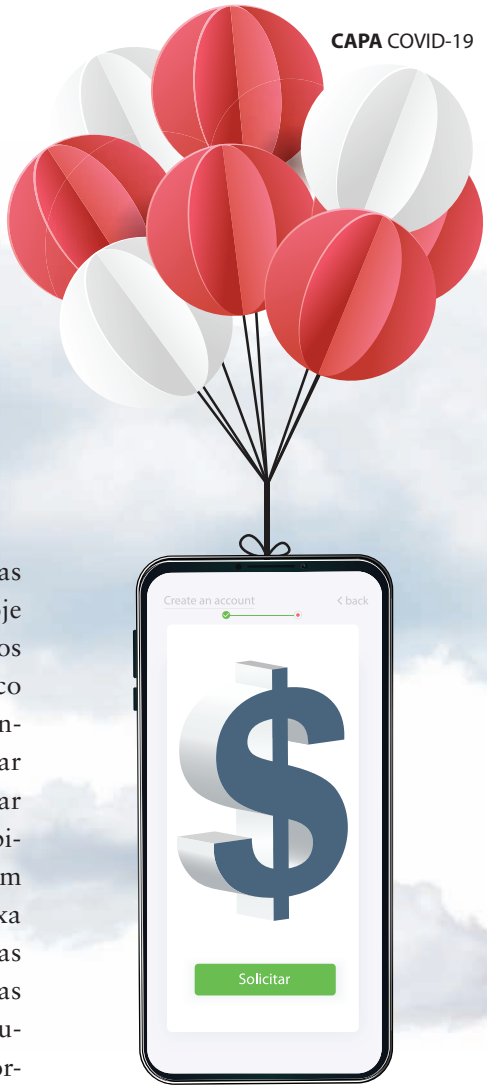
Vilma Pinto, pesquisadora do FGV IBRE, lembra que a falta de coordenação entre os governos federal e subnacionais também abriu caminho para medidas tempestivas possivelmente ineficientes. Levantamento feito por ela indica que quase a totalidade dos estados possui iniciativas de distribuição de alimentos, e 22 contam com algum outro tipo de auxílio para empresas e famílias. Isso sem contar iniciativas municipais. "Niterói (RJ), por exemplo, tem um programa de cartão-auxílio de R$ 500 mensais para trabalhadores autônomos, com duração de três meses. É uma sobreposição de medidas que talvez não seja eficiente. Se houvesse uma maior integração de políticas, esse recurso poderia ser mais bem-aplicado na área de saúde, ou em alguma outra política assistencial", afirma. Mauricio Prado, diretor executivo da consultoria Plano CDE, ressalta que o uso adequado de recursos escassos ganha ainda mais importância levando em conta que o contingente de pessoas afetadas pela pandemia pode não estar totalmente mapeado, podendo aumentar. "Hoje famílias de renda em torno de R$ 2 mil a R$ 6 mil, que abrange 50 milhões de pessoas, não estão necessariamente contempladas pelo auxílio emergencial. Pela POF, metade dessas famílias possui 100% de renda variável, e a outra metade mistura renda variável com um emprego formal", descreve. Em um contexto em que o mercado informal também deverá registrar recuperação lenta, como aponta Silvia Matos, será preciso levar em conta uma ajuda de prazo mais longo a esse grupo ainda pouco mapeado pelo poder público.

> Quase a totalidade dos estados possui iniciativas de distribuição de alimentos, e 22 contam com algum outro tipo de auxílio para empresas e famílias

E como agir? Para Marcelo Neri, o primeiro passo é consertar, onde for possível, o equívoco do governo na comunicação dessas medidas. "O correto, desde o início do programa, seria valorizar a entrega desse benefício, apontando que esse esforço foi feito para que as pessoas permaneçam em suas casas", afirma, lembrando que a atitude do presidente Bolsonaro, entretanto, foi na contramão dessa ordem. Para o planejamento de uma possível segunda etapa do *coronavoucher*, Neri aconselha, como passo inicial, o uso das informações já disponíveis no Cadastro Único – que abrange 76,4 milhões de pessoas – para reestruturar o modelo de benefício. Ele também sugere a retomada de um projeto antigo, de usar o título de eleitor como um número universal de identificação da população. "Isso permitiria a checagem biométrica, que pode ser feita remotamente, atendendo às necessidades de distanciamento da pandemia, bloqueando desvio", explica. E, como complemento, estimular a ampliação do microcrédito (ver página 41). "A MP da carteira de trabalho verde-amarela (que caducou em abril, sem votação) chegou a incentivar esse instrumento, ainda que superdimensionando a capacidade de ampliação no curto prazo. Mas a direção é correta, pois uma coisa é a rede de proteção social, e outra é dar um trampolim para as pessoas voltarem à altura em que estavam antes."

O princípio-chave, reforça Neri, é não aumentar gastos permanentes com segmentos não pobres. "A generosidade deve ser reconhecida. Que venha com coração mole, mas não com cabeça dura", diz.

Digitalização e novas regulações devem favorecer o microcrédito



Considerado um instrumento sob medida para apoiar pequenos empreendedores formais e informais em seus negócios, o microcrédito ainda tem uma participação tímida no Brasil. Representa 0,2% do mercado de crédito, concentrado em poucos operadores e regiões, envolvendo valores baixos em relação ao teto autorizado pela legislação nacional.

Internacionalmente, as regras para microcrédito em geral estabelecem um teto de contratação em torno de US$ 5 mil. No Brasil, no microcrédito produtivo orientado – única modalidade regulamentada – o valor máximo de endividamento permitido é bem maior: de R$ 80 mil no sistema financeiro como um todo, sendo R$ 21 mil por instituição de crédito, e taxa de juros máxima de 4% ao mês. Mas a realidade do mercado está longe desse limite. No Banco do Nordeste (BNB), responsável pela operação de 72% da carteira de microcrédito ativa no país com duas linhas – o Crediamigo e o Agroamigo, este último voltado à agricultura familiar –, os valores médios de contratação giram em torno de R$ 2,7 mil, com taxa de 2,2% ao mês.

Luiz Esteves, economista-chefe do Banco do Nordeste, conta que uma das limitações para se alcançar contratos mais altos é a falta de garantias. Na maior parte das contratações feitas no banco, hoje esta é dada pela criação de grupos solidários, formados por até cinco pessoas que tomam o crédito juntas e se responsabilizam por honrar o contrato. O modelo é trabalhar com montantes baixos e giros rápidos, com prazo de pagamento em torno de cinco a seis meses. A taxa de inadimplência verificada nessas operações é de 1,4%. "São pessoas que não têm acesso a outros produtos de crédito, em geral são informais, e sabem que se um do grupo não honrar sua parte, todos terão seu nome sujo. Então prezam por selecionar bons pagadores e cobrir a eventual necessidade de um dos membros", afirma. No âmbito do Crediamigo, 67% dos contratantes são mulheres; 61% têm renda familiar inferior a R$ 3 mil, e 44% são beneficiários do Bolsa Família, o que revela, afirma Esteves, a complementaridade do Crediamigo com os programas assistenciais. "E com a vantagem de não usar crédito subsidiado. No nosso caso, boa parte dos recursos vêm do uso dos 2% do compulsório recolhido ao BC que são de aplicação obrigatória no microcrédito, e que no caso de instituições que não operem essa linha, nos são repassados", diz.

Alex Araújo, superintendente de Microfinanças e Agricultura Familiar do Banco do Nordeste, afirma que um dos motivos da baixa exploração desse instrumento pelos demais bancos é seu custo de operação que, entre outras características, envolve visitas presenciais de representantes do banco aos tomadores de crédito. "A própria regulação exige uma série de orientações – envolvendo finanças pessoais, de negócios, controle de endividamento –, e a maioria das instituições que buscaram fazer isso por meio do atendimento tradicional teve grande dificuldade", diz. No Banco do Nordeste, essa atividade é feita por 7,5 mil agentes, em uma ação de mão dupla: de um lado, provêm educação financeira

aos tomadores de crédito; de outro, aportam informações ao banco para formar uma base de dados que cubra a brecha de referências que o sistema bancário tem sobre esses clientes.

No contexto de Selic em queda registrado nos últimos anos, os executivos do BNB afirmam que recursos para microcrédito não têm sido problema. No ano passado, as operações de Crediamigo e Agroamigo somaram R$ 18 bilhões, com crescimento de quase 20% em relação a 2018. O maior entrave na expansão das operações – hoje concentradas no Maranhão, Piauí e Ceará – é a falta de adesão ao modelo de grupos solidários em estados de mais alta renda *per capita*, em que a demanda por crédito também se dá em valores mais altos. "Além de serem praças com uma economia mais sofisticada, em que as pessoas já tiveram outra experiência com crédito – em geral negativa, o que ressalta a importância da educação financeira –, em algumas cidades as redes sociais não são tão fortes e há mais desconfiança para se dar um aval solidário", afirma Araújo.

Mas o executivo demonstra otimismo com o potencial de expansão gerado pelo aumento da digitalização, bem como com a modernização regulatória orquestrada pelo Banco Central. A maior adesão por acesso digital a bancos – acelerada pela demanda do aplicativo da Caixa para solicitação do auxílio emergencial de R$ 600, ou *coronavoucher*, – abre caminho para se desenvolver uma solução mista de atendimento ao cliente de microcrédito, permitindo a redução de custos de atenção presencial ao migrar parte do treinamento para o celular, abrindo mais canais de expansão territorial. No caso do BNB, dos 2,3 milhões de clientes ativos hoje, cerca de 80% possuem *smartphone*. "Parte desse grupo possui restrições de memória do celular, ou de plano de internet, o que nos obriga a buscar soluções de fácil navegação e que não ocupem muita memória", diz.

> Recursos para microcrédito não têm sido problema. No ano passado, as operações de Crediamigo e Agroamigo somaram R$ 18 bi, com crescimento de quase 20% em relação a 2018

Já no campo regulatório, Araújo ressalta o potencial que avanços como a ampliação do cadastro positivo podem gerar no aprimoramento de modelos de risco de crédito, citando o exemplo de países latino-americanos como Peru e Colômbia, que já contam com um ecossistema de serviços e produtos financeiros para os pequenos empreendedores. "No Peru, onde há três anos se trabalha com cadastro positivo e o *open banking* já funciona muito bem, o microcrédito é responsável por 20% do crédito do sistema financeiro", ressalta. "No nosso caso, usar o cadastro positivo e trabalhar com dados não disponíveis no sistema tradicional, como do comércio varejista e outros agregadores de informação, nos ajudará a reduzir a dependência dos grupos solidários e ampliar o crédito a novos públicos", diz. Fluxo que pode colaborar inclusive para uma oferta a taxas mais competitivas, ressalta Araújo. "Hoje os clientes com renda familiar de até um salário mínimo têm grande peso em nossa carteira. Como política pública é algo bacana, pois estamos atendendo ao piso do público-alvo. Mas quando se olha para sustentabilidade da carteira, a baixa diluição de risco impõe um custo fixo alto. A médio prazo, esse perfil de valor de empréstimo baixo termina sendo limitador para reduzir taxa de juros para o cliente."

Araújo afirma, entretanto, que esse plano de voo deverá ser ponderado, em função dos impactos da crise sanitária. "A tendência é de que haja um aumento do grupo mais vulnerável e o convívio com taxas de inadimplência mais altas – não pelo risco moral, mas pelo aumento da incerteza da renda", diz. "Esse público merece atenção grande, especialmente os que vão entrar agora no sistema. Orientação para evitar o endividamento, redimensionar a necessidade de capital de giro são coisas que um agente de crédito faz presencialmente, mostrando que essa necessidade pode ser gerenciada de outras formas, por exemplo, com redução de estoque e contas a receber, ou renegociando com o fornecedor. Isso ainda depende de muita conversa, e é de fundamental importância, porque a experiência no sistema bancário tem impacto para toda a vida dele", conclui. (*S.M.*)

Uma análise da regulação da água no Brasil

Natasha Salinas
Professora do Programa de Pós-graduação em Direito da Regulação e do curso de graduação em Direito da FGV Direito Rio

Bianca Borges Medeiros Pavão
Pesquisadora no Programa de Direito e Meio Ambiente (PDMA) da FGV Direito Rio

A agenda regulatória das águas enfrenta muitos desafios. Diversas pesquisas vêm sendo realizadas visando ampliar a compreensão sobre a gestão das águas brasileiras, sobretudo no tocante à dimensão da governança. Contudo, poucos esforços foram empreendidos com o intuito de dimensionar a produção normativa dos órgãos responsáveis pela regulação das águas, de forma a possibilitar um dimensionamento mais claro sobre como a atividade regulatória tem se materializado na prática e de que modo esta atuação impacta a gestão das águas no Brasil.

No projeto Regulação da Água,[1] analisamos 840 normas produzidas pela Agência Nacional de Águas (ANA) e pelo Conselho Nacional de Recursos Hídricos (CNRH). Esses são os principais órgãos reguladores das águas em âmbito federal, conforme previsto pela Lei nº 9.433/1997, conhecida como Lei das Águas,[2] que criou a estrutura do Sistema Nacional de Gerenciamento de Recursos Hídricos (Singreh).



É importante esclarecer que a criação da ANA ocorreu três anos após a previsão do Singreh, o que demandou uma adaptação dessa nova autarquia à estrutura burocrática já existente. Com isso, os textos legislativos não delimitaram com clareza os limites entre as competências normativas da ANA e do CNRH. Ao analisar os temas regulados pelos órgãos desde a sua criação, 1998 no caso do CNRH e 2000 no caso da ANA, até o ano de 2019[3] observamos uma discrepância na quantidade de normas produzidas por cada órgão. A produção do CNRH (194 normas) correspondeu a menos de um terço da produção da ANA (646 normas). Essa diferença pode ser explicada pela natureza distinta desses órgãos, que seguem ritos e ritmos de atividades bastante diversos. Também não se verificou uniformidade na atividade normativa de cada órgão individualmente analisado. Para ambos, houve períodos de baixa atividade seguidos

de anos mais produtivos. Contudo, não foi possível identificar eventos que explicassem essa oscilação, o que sugere uma produção normativa casuística e incremental.[4]

Menos da metade das normas produzidas por ambos os órgãos tinha por objeto a regulação da água (cerca de 40%). As demais dividiram-se em dois grupos principais: aquelas que versam sobre gestão e organização dos órgãos e aquelas que tratam da estruturação do Singreh. O primeiro grupo é composto de normas que regem a atuação dos servidores ou estabelecem calendário de reuniões, por exemplo. O segundo grupo trata da criação de comitês de bacia hidrográfica, conselhos estaduais de recursos hídricos e a regulação dos contratos de gestão das agências de bacia ou entidades delegatárias. Normas sobre estruturação do Singreh assumem destaque em razão do papel de coordenação e implementação da Política das Águas imputado à ANA e ao CNRH, para além da competência para a regulação das águas de domínio federal. Assim, esses órgãos também assumem responsabilidade pelo fomento ao fortalecimento dos sistemas estaduais, dando apoio à implementação de programas e projetos.

Quanto às normas com caráter regulatório, a concentração dos temas regulados variou entre os órgãos. Abaixo é apresentada essa distribuição.

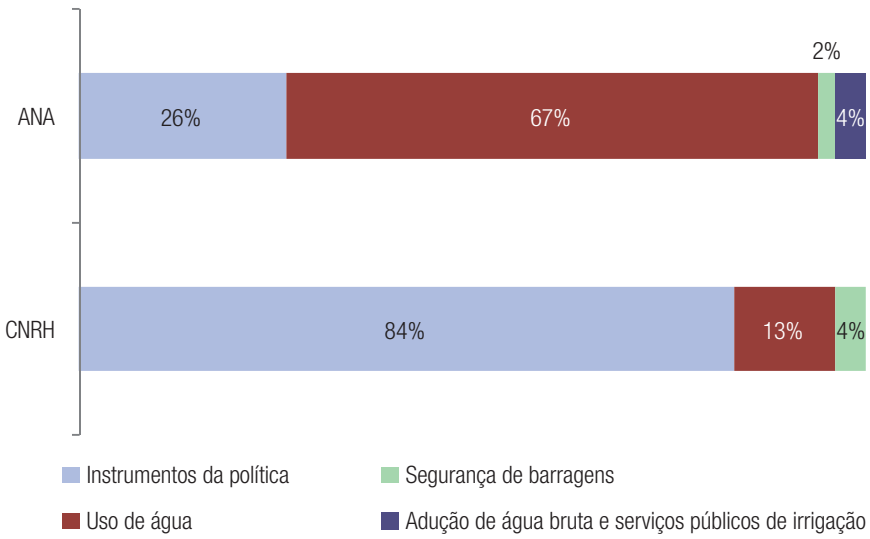
A ANA concentrou sua atividade em normas sobre "Uso da água", que abrangem tipos de uso, critérios para a operação de reservatórios e condições de restrição, por exemplo. Já o CNRH direcionou maior atenção para a propositura de critérios para a aplicação dos "Instrumentos da política" previstos na Lei das Águas.[5] Aqui, verifica-se uma moderada duplicidade normativa dos órgãos, que embora tenham concentrado sua atividade em temas distintos, por vezes regulam o mesmo assunto. Essa duplicidade pode ser explicada pela incipiente clareza quanto aos limites de suas atribuições previstos na Lei das Águas, conforme já explicitado. Nota-se que os temas que foram acrescidos como atribuições regulatórias dos órgãos posteriormente à sua criação, como o caso da "Segurança de barragens"[6] e, no caso específico da ANA, "Adução de água bruta e serviços públicos de irrigação",[7] foram tratados em poucas ocasiões por ambos.

Ao examinar a regulação sobre o "Uso da água", foi possível distinguir os usos mais regulados e a abrangência das normas, isto é, aquelas com efeito nacional e aquelas voltadas para bacias federais específicas, conforme gráficos a seguir.

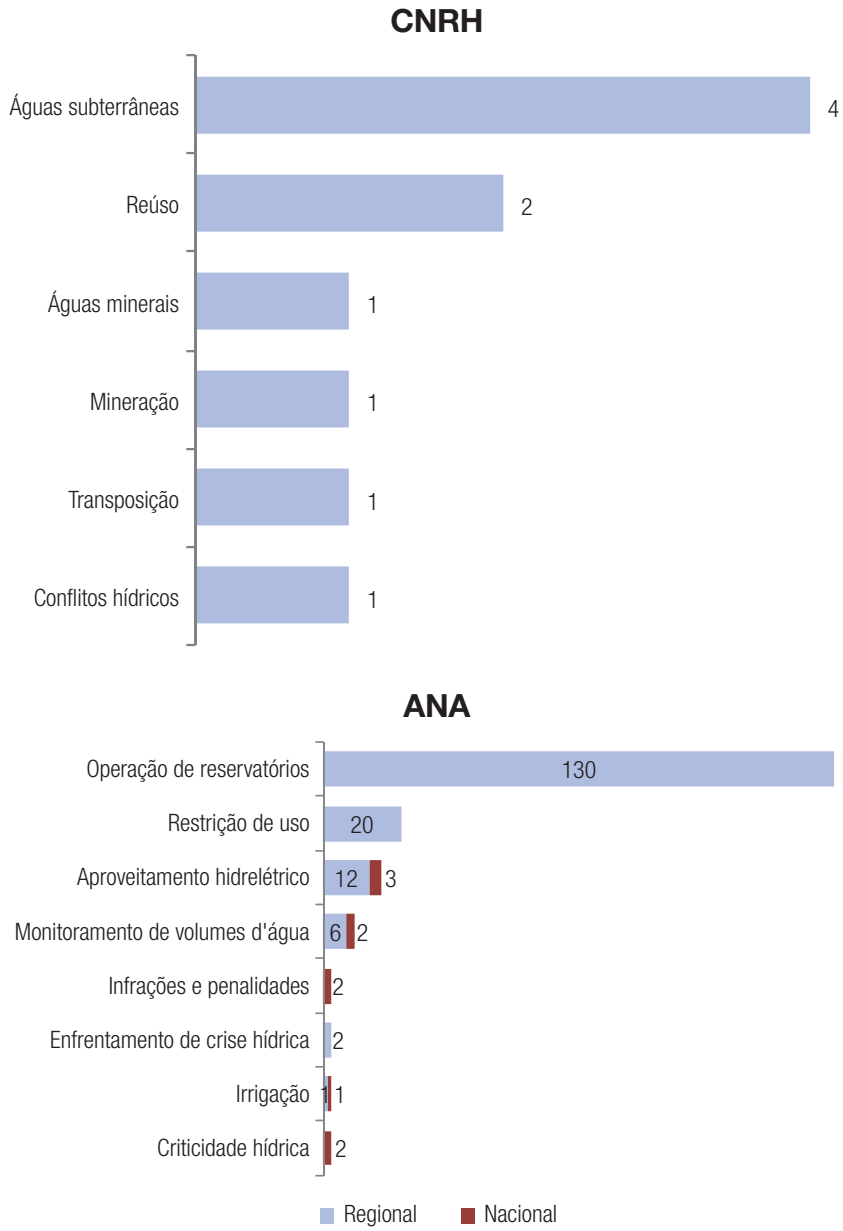
As normas do CNRH sobre usos da água foram bastante pontuais, enquanto a ANA apresentou maior variação nos temas regulados. Nota-se, no entanto, que a maior parte das normas da ANA tem abrangência regional, isto é, trata da regulação das águas em bacias específicas, de forma que menores esforços foram direcionados para a prospecção de parâmetros a serem observados em contexto nacional. As normas de abrangência nacional se restringiram a cinco temas: "Aproveitamento hidrelétrico"; "Monitoramento de volumes d'água", "Infrações e penalidades" "Irrigação" e "Criticidade hídrica". Chama atenção, ainda, o fato de ter sido produzida apenas uma norma, de caráter procedimental, sobre irrigação, principal uso consuntivo[8] da água.

O levantamento possibilitou inferir que usos da água relevantes para o desenvolvimento do país, como a irrigação, são tratados de

Temas regulados pela ANA e pelo CNRH



Fonte: Base de dados do projeto Regulação da Água.



Fonte: Base de dados do projeto Regulação da Água.

forma incremental e casuística. Soma-se, a esse aspecto, a fragmentação já existente quanto a agenda da "água bruta" e a agenda do "saneamento básico", já que esta última não é atribuição da ANA e do CNRH, mas das agências reguladoras estaduais e municipais. Os dados evidenciaram vazios regulatórios importantes em âmbito nacional decorrentes de uma agenda regulatória pouco clara, que se somam à fragmentação já presente na tomada de decisão entre os diferentes níveis federativos. A definição mais pragmática de critérios e parâmetros em âmbito federal podem ensejar estratégias mais consistentes para serem adotadas nos contextos estaduais, sobretudo em face à capacidade institucional (técnica, recursos humanos) mais robusta, via de regra, apresentada pelos órgãos federais. Em que pese a desejável discricionariedade para que as políticas possam ser adaptadas em contextos específicos, uma postura mais propositiva dos órgãos reguladores em âmbito nacional poderia ensejar práticas mais consistentes com os desafios que se apresentam nos contextos regionais.

Referências

AGÊNCIA NACIONAL DE ÁGUAS (ANA). Resoluções de 2001 a 2019. Disponível em: <https://www.ana.gov.br/gestao-da-agua/resolucoes-e-normativos>. Acesso em: 2 fev. 2020.

CONSELHO NACIONAL DE RECURSOS HÍDRICOS (CNRH). Resoluções de 1998 a 2018. Disponível em: <http://www.cnrh.gov.br/resolucoes> Acesso em: 2 fev. 2020.

[1]O projeto Regulação da Água, coordenado pelas autoras, desenvolve-se no Centro de Pesquisa em Direito e Economia (CPDE) da FGV Direito Rio com apoio institucional da Rede de Pesquisa e Conhecimento Aplicado da FGV.

[2]Esta lei foi posteriormente alterada pela Lei nº 9.984/2000, que criou a ANA.

[3]As normas editadas pelo CNRH no ano de 2019 não estavam disponíveis no seu site. Houve tentativa, sem sucesso, de contato com o CNRH para a obtenção das informações.

[4]Apenas no ano de 2019 a ANA divulgou sua agenda regulatória, por meio da Resolução ANA nº 5/2019.

[5]Art. 5º: "I – os Planos de Recursos Hídricos; II – o enquadramento dos corpos de água em classes, segundo os usos preponderantes da água; III – a outorga dos direitos de uso de recursos hídricos; IV – a cobrança pelo uso de recursos hídricos; V – a compensação a municípios; VI – o Sistema de Informações sobre Recursos Hídricos".

[6]Competência acrescida por meio da Lei nº 12.334/2010.

[7]Competência acrescida por meio da Lei nº 12.058/2009.

[8]Usos consuntivos são aqueles em que a água é retirada de um manancial para o consumo.

Os impactos da Covid-19 no mercado de petróleo

Fernanda Delgado
Professora e coordenadora de pesquisa da FGV Energia

Bruno Rocha
Pós-graduando em Óleo e Gás – FGV Energia

Sergio Roberto
Pós-graduando em Óleo e Gás – FGV Energia

Alberto Saab
Pós-graduando em Óleo e Gás – FGV Energia

A atual crise macroeconômica desencadeada pelo surto da Covid-19 tem resultado em um impacto arrasador na demanda mundial de petróleo. As medidas de restrição social, necessárias para redução do contágio, estão diminuindo o fluxo de pessoas ao redor do mundo, reduzindo a demanda por transportes e consequentemente por combustíveis.

A demanda mundial estimada para abril é de 72 MMb/d, menor nível mensal em ao menos duas décadas. Adicionalmente, a paralisação de refinarias, por conta da grande redução de margens, está piorando a demanda por óleo cru (no Brasil as refinarias já operam com 50% de sua capacidade).

O mercado de óleo cru experimentou na semana de 24 de abril seu nível máximo de estresse quando o mercado físico foi pressionado pela grande quantidade de estoques e os preços do West Texas Intermediate (WTI) negociados na Bolsa de Nova Iorque, refletiram a falta de capacidade de estocagem no ponto de entrega físico: Cushing, Oklahoma. O resultado foram preços negativos de aproximadamente US$ 40, indicando que o vendedor estava pagando ao comprador pelo produto, reflexos do fato de que os custos de estocagem eram superiores ao valor dos barris estocados.[1]



Para junho, os contratos já indicam preços maiores e as expectativas para o final do ano praticamente não se alteraram. O *contango* (cenário em que os preços futuros são maiores que os preços presentes) se acentuou. Nesse contexto, melhor segurar os estoques físicos para vendê-los no futuro, a preços maiores. Daí explica-se a queda dos preços das operações em *cash* em relação às operações contratuais para entregas nos meses subsequentes.

O excedente de oferta de petróleo não seria um problema se houvesse capacidade de armazenagem deste excedente. Em sendo este um problema crítico de infraestrutura em vários países, só há uma solução possível – o corte de produção

(*NY Times*, 2020). Em outras palavras, devido à falta de armazenamento, mais produção será cortada ou interrompida do que o previsto anteriormente. A vulnerabilidade à produção reduzida e/ou *shut-ins* não é uniforme em todo o mundo. Uma variável importante que moldará resultados específicos é o volume da capacidade de armazenamento doméstico disponível de petróleo bruto em relação à produção doméstica.

Certamente, as instalações de armazenamento que podem ser acessadas através de fronteiras e mares podem ajudar a aliviar a escassez de armazenamento doméstico. Entretanto, a disponibilidade de armazenamento será um fator maior na determinação de onde a produção é cortada, em vez de apenas reduções de custos operacionais, pois há riscos de interromper a produção por razões puramente econômicas, como, em alguns casos, danos ao reservatório.

É pertinente a ideia, por exemplo, de se medir a vulnerabilidade de armazenamento calculando quantos dias da produção doméstica de petróleo bruto podem ser colocados no armazenamento disponível. A capacidade disponível de armazenagem de óleo cru mundial atual está estimada em 875 milhões de barris, o equivalente a 2,4 milhões de barris por dia durante um ano.

Nessa linha, a Nigéria é o país mais vulnerável entre as áreas disponibilizadas no gráfico 2. A produção diária estimada de 1,9 MMb/d no primeiro trimestre de 2020 preencheria o armazenamento local disponível em 1,5 a 2 dias. Entre os três maiores produtores de petróleo, a Rússia tem a menor quantidade de capacidade de armazenamento disponível – cerca de oito dias. A Arábia Saudita tem 18 dias e os Estados Unidos têm 30 dias.

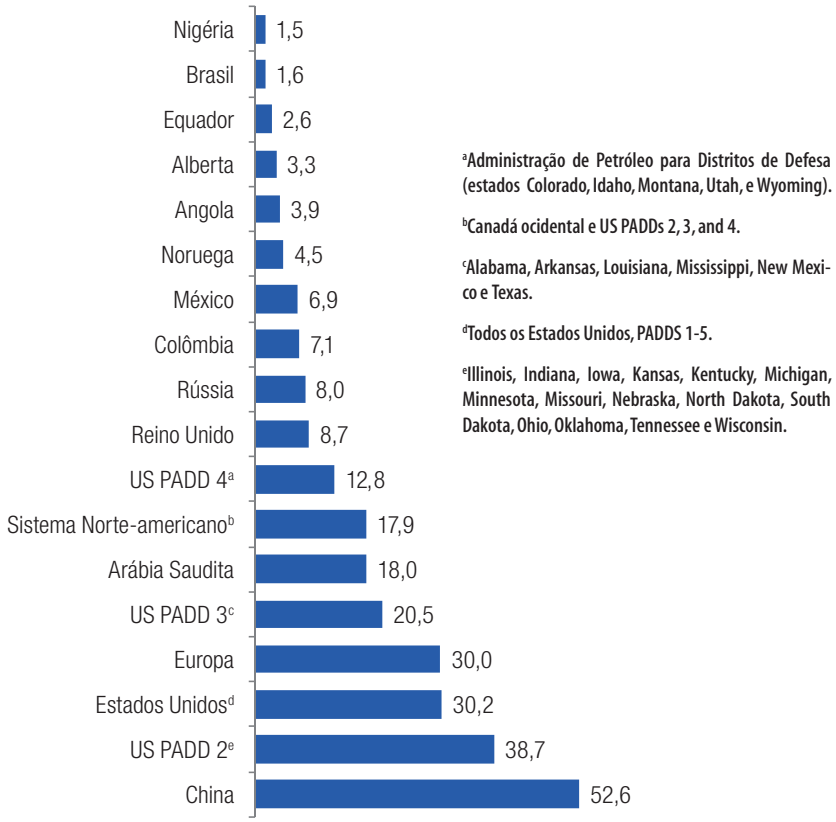
Como mencionado, com o mercado petrolífero a contango,[2] especuladores entendem que há uma

Gráfico 1 **Preços Brent e WTI**



Fonte: *Bloomberg*, 2020.

Gráfico 2 **Dias de disponibilidade de armazenagem de óleo cru por país**



[a]Administração de Petróleo para Distritos de Defesa (estados Colorado, Idaho, Montana, Utah, e Wyoming).

[b]Canadá ocidental e US PADDs 2, 3, and 4.

[c]Alabama, Arkansas, Louisiana, Mississippi, New Mexico e Texas.

[d]Todos os Estados Unidos, PADDS 1-5.

[e]Illinois, Indiana, Iowa, Kansas, Kentucky, Michigan, Minnesota, Missouri, Nebraska, North Dakota, South Dakota, Ohio, Oklahoma, Tennessee e Wisconsin.

Fonte: IHS Markit, 2020.

possibilidade de ganho futuro maior do que a do mercado *spot*, e por isso se cercam de estoques, apostando no aumento do preço do barril.

Vale mencionar que a falta de espaço de armazenagem *onshore* tem produzido uma situação inusitada para *traders* que têm acesso a portos ou à costa marítima. Os compradores têm afretado grandes navios-tanques para armazenar produtos deixando-os nas costas ao redor do mundo à espera de local para armazenar (e/ou vendê-los) (*NY Times* e *Bloomberg*, 2020).

Dessa forma, *traders* de todo o mundo estão apostando em estoques flutuantes,[3] e, embora o óleo em um determinado momento no tempo atual tenha atingido um valor menor que zero no mercado contratado norte-americano (gráfico 1), mantê-lo nessas condições (detido) custa cerca de US$ 30.000 diários. Dados públicos apontam inventários de óleo cru armazenados em navios de aproximadamente 34 MMbbl, sendo esperado que em abril outros 45 MMbbl sejam adicionados, por contratos já próximos de liquidação. A vantagem da estocagem flutuante sobre a estocagem *onshore* é que a primeira pode ser posicionada de forma estratégica. O sudeste asiático é considerado a melhor região para armazenar óleo cru, pois está a poucos dias de distância de mercados importadores como China, Japão e Coreia do Sul.

No momento a capacidade máxima de armazenagem em navios é de cerca de 190 MMbbl, podendo ser incrementada à medida que os fluxos de transporte de óleo diminuam em razão da queda da demanda e os navios de transporte passem a ser utilizados para armazenagem. Enquanto o mercado estiver a contango, será interessante para os *traders* manterem estoque em navios. O que pode frear esse movimento é o aumento do valor do frete.

Os armazéns *onshore* também estão no máximo de sua capacidade e a demanda está extremamente deprimida, o que só pressiona o preço para baixo. Nos EUA, uma das maiores empresas de oleodutos, a Plains All American Pipeline LP, pediu aos produtores de petróleo que cortassem voluntariamente a produção para evitar sobrecarregar a rede que conecta cabeças de poço a refinarias por milhares de quilômetros de oleodutos (*Bloomberg*, 2020). A Texas Railroad Comission do Texas chegou a discutir a implantação de cotas de produção, entretanto, devido às enormes quedas dos preços, entenderam que o mercado vai forçar um ajuste natural (o livre-mercado americano clamando por quotas de produção à guisa do comportamento da Opep).

Uma última análise que pode ser adicionada diz respeito ainda à posição de estoques de óleo produzido pelas petroleiras. Estoques nun-

Tabela 1 **Estoques de petróleo – *majors***

em milhões de dólares

Estoque de óleo cru*	2019	Referência
BP	US$ 5.610	BP Annual Report 2019, Financial Statements, Note 19
Chevron	US$ 3.722	Chevron Annual Report 2019, Consolidated Balance Sheet
ExxonMobil	US$ 14.010	ExxonMobil 2019 Financial and Operating Data; Summary Balance Sheet at year end
Shell	US$ 22.654	Shell Annual Report na Accounts 2019; Consolidated Financial Statements, Note 12
Total	US$ 2.367	Total Annual Financial Report; Consolidated Financial Statements, Note 5
Petrobras	US$ 4.150	Petrobras Financial Statements 2018, Inventory

***Em milhões. Fonte: Elaboração própria a partir de dados referenciados acima, 2020.**

ca são ativos de fácil administração por serem custosos, vulneráveis estrategicamente e por representarem dinheiro parado no tempo. A operação padrão de uma empresa de petróleo é praticamente *just in time*. Adicionalmente, a simples manifestação de informações como estoques de petróleo cru revelaria muito da estratégia da empresa e o que ela aposta como sendo seus objetivos futuros.

Uma varredura nos balanços de algumas *majors* (tabela 1) revelou que apenas algumas contam com óleo em suas declarações de patrimônio. Assim, a ExxonMobil, por exemplo, declarou em 2019 que possuía US$ 14 bilhões em cru, derivados e mercadorias. Abstraindo um terço para cada um dos elementos, e um preço médio de US$ 50/bbl (2019), teriam o equivalente a 93 milhões de barris de estoque.

A Chevron, tem em sua declaração de 2019, US$ 3,7 bilhões, o que pelo mesmo exercício acima, equivaleria a um estoque de 74 milhões de barris. Já a Shell, por exemplo, tem o maior valor declarado de estoques, US$ 22 bilhões, o que representaria 453 milhões de barris. Estoques especulativos não são uma prática comum de empresas de petróleo, o que leva ao entendimento de serem estes estoques conjunturais dessa configuração do mercado. Nesse sentido, quanto mais barris estocados a companhia tenha, maior a aposta dela em preços maiores no futuro.

A questão é que estes barris foram produzidos quando valiam aproximadamente US$ 45-50,00 no mercado externo, sendo que no mês de abril o contrato futuro de WTI chegaram a valer negativos US$ 34 por barril.

A Opep e seus aliados chegaram a um acordo para corte de produção da ordem de 10 MMb/d a partir de 1º de maio, entretanto os cortes anunciados não foram suficientes para conter a derrocada dos preços. Além disso, a capacidade da infraestrutura mundial é algo que continuará a pressionar os preços do barril no mercado, forçando os preços ainda mais para baixo e consequentemente a cortes de produção, que inequivocamente virá dos produtores de alto custo, uma vez que os produtores de baixo custo não estão dispostos a fazer cortes adicionais em um futuro próximo.

[1]Nos bastidores estão aspectos técnicos das operações do mercado futuro de petróleo, os terríveis efeitos da crise de demanda provocada pela Covid-19 e também os ajustes de oferta decorrentes dos acordos Opep/Rússia e contrações do Brasil, Noruega e EUA, o chamado grupo America+2.

[2]Preço médio de estocagem para embarcações do tipo VLCC por prazos curtos (3 a 6 meses) estão girando entre US$ 35 K/d a US$ 60K/d, dependendo da região. Considerando que a capacidade máxima de um VLCC é de 2 MMbbl o custo por barril fica entre US$ 0,5 e 0,9 por mês. Os valores no golfo asiático, região considerada um hub de distribuição, os preços subiram em março para cerca de US$ 180 K/d o que representa US$ 2,70/bbl meses.

[3]A atual frota de navios destinados ao óleo cru, incluindo aqueles utilizados para armazenagem, soma um total de 2,4 Bbbl, com mais de 800 VLCCs (2,2 MMbbl de capacidade) e Suezmax (1,25 MMbbl de capacidade) atualmente em operação.

FGV IBRE

Pesquisas, Estudos e Indicadores para suporte às decisões táticas e estratégicas do seu negócio.

O Instituto Brasileiro de Economia é a unidade da Fundação Getulio Vargas que analisa e pesquisa a economia, impulsionando e estimulando o desenvolvimento de negócios públicos e privados de todo o país. A instituição customiza serviços conforme a necessidade de cada cliente, e disponibiliza consulta sistemática *on-line* da sua produção estatística em forma de banco de dados.

SERVIÇOS CUSTOMIZADOS

- **Preços de Referência** - suporte às áreas de compras na definição de critérios de fixação de preços de referência;
- **Índice de Preços** - suporte aos reajustes de contratos;
- **Projeções** de variações de preços permitindo viabilizar estratégias relacionadas à dinâmica do mercado;
- **Fórmulas Paramétricas** - suporte à construção de indicadores da evolução de custos em função do comportamento dos preços de insumos;
- **Estudos Especiais** - construção de cenários para planejamentos estratégicos e orçamentos.

SERVIÇOS – BANCOS DE DADOS *ON-LINE*

- **FGV Dados** - banco de dados *on-line* que disponibiliza o Índice Geral de Preços (IGP) bem como sua composição;
- **Monitor da Inflação** - um aliado na análise e previsão dos índices oficiais da inflação;
- **Sondagens Econômicas** - antecipa tendências da Indústria, do Comércio, da Construção, de Serviços e do Consumidor;
- **Setorial Automobilístico** - direcionado para o acompanhamento da dinâmica de preços relacionados à cadeia produtiva específica deste setor.



Fale Conosco: ibre@fgv.br | (21) 3799-6799 | www.fgv.br/ibre



Índices Econômicos

II	Índices Gerais
II	Índice de Preços ao Produtor Amplo – (IPA-OG-DI)
III	Preços ao Consumidor – Brasil
V	Preços ao Consumidor – Rio de Janeiro
V	Preços ao Consumidor – São Paulo
V	Preços ao Consumidor – Municípios das Capitais
VI	Índice Nacional de Custo da Construção – (INCC-DI)
VI	Custo da construção – Municípios das Capitais
VII	Índice Nacional de Custo da Construção por Estágios
VIII	Índices de Obras Públicas

Notas

As Notas Técnicas sobre os índices FGV estão disponíveis no Portal do IBRE https://portalibre.fgv.br/

Se você tem alguma dúvida sobre o conteúdo desta seção, escreva para o ibre@fgv.br.

Seção fechada com dados disponíveis até o dia 30/04/2020.

Índices Gerais – base: ago. 94 = 100

Período		Índice Geral de Preços		Índice de Preços ao Produtor Amplo-DI		Índice Nacional de Custo da Construção (INCC) (total - média geral)	IGP-M	IGP-10
		Oferta Global	Disponibilidade Interna	Oferta Global	Estágios de Processamento			
		161392* - Col. 1	161384 - Col. 2	1420484 - Col. 3	1416651 - Col. 4	160868 - Col. 6	200045 - Col. 7	209425 - Col. 8
2019	Out.	723,505	732,041	784,963	799,190	774,939	741,333	753,153
	Nov.	729,632	738,264	793,711	808,097	775,225	743,558	754,621
	Dez.	742,288	751,121	812,283	827,005	776,839	759,112	767,394
2020	Jan.	742,998	751,820	811,249	825,952	779,766	762,733	775,581
	Fev.	743,091	751,910	810,996	825,694	782,336	762,423	775,683
	Mar.	755,252	764,276	829,919	844,960	784,338	771,908	780,662

*Nota: Código referente à série do site http://portalibre.fgv.br/.

Índice de Preços ao Produtor Amplo-DI – Origem (IPA-OG-DI) - Brasil - base: ago. 94 = 100

Período		Produtos Agropecuários	Produtos Industriais		
			Total	Indústria Extrativa	Indústria de Transformação
		1420485 - Col. 9	1420515 - Col. 10	1420516 - Col. 11	1420532 - Col. 12
2019	Out.	1.022,805	693,698	1.426,725	661,494
	Nov.	1.068,845	693,639	1.344,415	666,296
	Dez.	1.115,733	704,949	1.368,412	677,037
2020	Jan.	1.105,945	705,933	1.409,586	675,661
	Fev.	1.126,744	700,957	1.363,389	673,042
	Mar.	1.171,373	713,189	1.527,526	676,489

Índice de Preços ao Produtor Amplo-DI – Origem (IPA-OG-DI) – Brasil – base: dez. 07 = 100

Período		Produtos Agropecuários			Produtos Industriais		
					Indústria Extrativa		
		Lavouras Temporárias	Lavouras Permanentes	Pecuária	Carvão Mineral	Minerais Metálicos	Minerais Metálicos Não-Ferrosos
		1420487 - Col. 13	1420500 - Col. 14	1420509 - Col. 15	1420517 - Col. 16	1420520 - Col. 17	1420523 - Col. 18
2019	Out.	204,529	185,265	200,760	195,654	372,269	230,256
	Nov.	211,650	194,498	213,308	195,654	349,058	228,964
	Dez.	218,037	209,073	226,172	195,654	355,730	233,804
2020	Jan.	220,063	201,434	218,733	195,914	367,280	237,636
	Fev.	222,029	203,172	227,355	200,268	354,328	241,832
	Mar.	232,751	221,187	230,033	202,822	400,496	240,624

Índice de Preços ao Produtor Amplo-DI – Origem (IPA-OG-DI) - Brasil - base: dez. 07 = 100

Período		Indústria de Transformação								
		Produtos Alimentícios*[1]	Bebidas*	Fumo Processado e Produtos do Fumo	Produtos Têxteis	Artigos do Vestuário	Couros, Artigos para Viagem e Calçados	Madeira Desdobrada e Produtos de Madeira	Celulose, Papel e Produtos de Papel	Produtos Derivados do Petróleo e Biocombustíveis
		1420533 - Col. 19A	1420589 - Col. 19B	1420599 - Col. 20	1420604 - Col. 21	1420618 - Col. 22	1420630 - Col 23	1420643 - Col. 24	1420653 - Col. 25	1420669 - Col. 26
2019	Out.	108,615	213,762	214,784	188,255	166,441	140,241	194,771	193,807	226,728
	Nov.	112,636	215,667	213,848	189,548	166,862	140,358	194,705	191,474	225,807
	Dez.	118,438	214,355	213,996	189,765	166,955	139,789	194,738	191,405	236,121
2020	Jan.	114,785	215,513	214,794	191,133	167,034	141,383	195,780	191,768	238,928
	Fev.	116,210	214,981	215,337	192,924	167,240	142,554	194,911	192,267	222,146
	Mar.	119,352	214,415	219,892	192,498	168,417	143,515	195,118	194,659	204,878

*Ver nota técnica. [1]Base: maio de 2016 = 100.

Índice de Preços ao Produtor Amplo-DI – Origem (IPA-OG-DI) - Brasil - base: dez. 07 = 100

Período		Indústria de Transformação					
		Produtos Químicos*[1]	Produtos Farmacêuticos*	Artigos de Borracha e de Material Plástico	Produtos de Minerais Não Metálicos	Metalurgia Básica	Produtos de Metal
		1420683 - Col. 27A	1420737 - Col. 27B	1420741 - Col. 28	1420763 - Col. 29	1420787 - Col. 30	1420817 - Col. 31
2019	Out.	120,144	181,254	206,599	164,572	196,998	197,338
	Nov.	120,168	181,004	206,943	164,015	195,962	196,149
	Dez.	119,401	181,058	207,419	163,982	194,945	196,208
2020	Jan.	118,184	181,359	207,804	165,279	199,528	198,781
	Fev.	118,839	181,558	207,981	165,961	200,344	201,700
	Mar.	122,790	181,433	209,479	167,711	206,114	203,697

*Ver nota técnica. [1]Base: maio de 2016 = 100.

Índice de Preços ao Produtor Amplo-DI – Origem (IPA-OG-DI) – Brasil – base: dez. 07 = 100

Período		Indústria de Transformação					
		Máquinas e Equipamentos	Equipamentos de Informática, Produtos Eletrônicos e Ópticos	Máquinas, Aparelhos e Material Elétrico	Veículos Automotores, Reboques, Carrocerias e Autopeças	Outros Equipamentos de Transporte	Móveis e Artigos de Mobiliário
		1420877 - Col. 32	1420835 - Col. 33	1420855 - Col. 34	1420909 - Col. 36	1420929 - Col. 37	1420934 - Col. 38
2019	Out.	165,766	88,042	176,710	144,019	138,341	180,457
	Nov.	167,006	87,703	176,754	144,284	138,247	181,373
	Dez.	166,800	87,718	177,405	144,444	138,658	180,702
2020	Jan.	168,062	87,473	179,913	145,322	139,558	181,273
	Fev.	169,257	88,221	180,784	145,796	139,856	181,433
	Mar.	170,383	89,722	182,655	146,496	141,501	185,718

Preços ao Consumidor – Brasil (IPC/BR-DI) – base: ago. 94 = 100

Período		Preços ao Consumidor (Custo de Vida)								
		Total	Alimentação			Habitação				
			Total	Gêneros Alimentícios	Alimentação Fora	Total	Aluguel e Encargos	Serviço Público de Residência	Mobiliário	Roupas de Cama, Mesa e Banho
		1390594 - Col. 5	1390596 - Col. 1	1390598 - Col. 1A	1390914 - Col. 1B	1390942 - Col. 2	1390944 - Col. 2A	1390952 - Col. 2B	1390964 - Col. 2C	1390974 - Col. 2D
2019	Out.	583,443	527,049	510,793	609,242	757,905	1.009,195	1.139,244	424,522	250,913
	Nov.	586,276	529,270	513,953	610,004	761,681	1.012,854	1.156,297	424,734	250,929
	Dez.	590,781	542,830	534,256	612,822	755,926	1.010,033	1.122,777	426,926	249,838
2020	Jan.	594,240	546,323	538,017	616,019	758,635	1.013,883	1.130,999	426,268	247,957
	Fev.	594,200	548,252	540,008	617,983	755,790	1.014,982	1.113,030	427,279	246,945
	Mar.	596,222	555,632	549,839	620,400	757,881	1.018,569	1.116,506	426,161	250,365

Preços ao Consumidor – Brasil (IPC/BR-DI) – base: ago. 94 = 100

Período		Habitação							
		Eletrodomésticos e Equipamentos			Utensílios Diversos	Artigos de Conservação e Reparo			
		Total	Eletrodomésticos	Equipamentos Eletrônicos		Total	Material		
							Limpeza	Pintura	Hidráulico
		1390982 - Col. 2E	1390984 - Col. 2EA	1391000 - Col. 2EB	1391016 - Col. 2F	1391040 - Col. 2G	1391042 - Col. 2GA	1391058- Col. 2GB	1391062- Col. 2GC
2019	Out.	116,564	220,680	55,955	294,462	463,092	525,599	551,581	373,812
	Nov.	116,450	221,030	55,775	294,625	463,430	527,109	551,323	374,725
	Dez.	116,610	221,007	55,924	295,309	466,186	531,272	550,913	376,068
2020	Jan.	116,532	219,778	56,011	295,155	467,967	533,712	-	379,823
	Fev.	116,606	220,259	56,008	296,167	468,927	534,279	-	383,567
	Mar.	116,447	220,307	55,892	296,666	471,890	538,931	-	385,711

Preços ao Consumidor – Brasil (IPC/BR-DI) – base: ago. 94 = 100

Período		Habitação		Vestuário				
		Material Elétrico	Serviços de Residência	Total	Roupas	Calçados	Acessórios do Vestuário	Serviços de Vestuário
		1391066 - Col. 2GD	1391076 - Col. 2H	1391094 - Col. 3	1391096 - Col. 3A	1391142 - Col. 3B	1391168 - Col. 3C	1391180 - Col. 3E
2019	Out.	316,108	827,587	227,834	208,975	209,570	338,424	599,667
	Nov.	316,221	827,515	228,427	209,763	209,948	337,884	599,816
	Dez.	319,244	828,209	229,252	210,804	210,079	338,394	603,525
2020	Jan.	319,516	829,541	228,446	209,472	210,263	340,911	603,525
	Fev.	321,460	832,195	229,063	210,234	209,776	343,705	607,809
	Mar.	321,946	835,126	228,936	209,846	210,392	343,817	607,809

Preços ao Consumidor – Brasil (IPC/BR-DI) – base: ago. 94 = 100

Período		Saúde e Cuidados Pessoais								
		Total	Serviços de Saúde			Produtos Médicos e Odontológicos				Cuidados Pessoais
			Total	Hospitais e Laboratórios	Médico, Dentista e Outros	Total	Medicamentos	Aparelhos Médicos e Odontológicos	Produtos Farmacêuticos	
		1391190 - Col. 4	1391192 - Col. 4A	1391194 - Col. 4AA	1391202 - Col. 4AB	1391214 - Col. 4B	1391216 - Col. 4BA	1391248 - Col. 4BB	1391254 - Col. 4BC	1391260 - Col. 4C
2019	Out.	661,728	1.018,163	409,621	1.055,124	497,927	520,854	385,423	263,261	437,995
	Nov.	663,441	1.022,956	409,783	1.060,229	497,630	520,698	383,863	263,509	439,091
	Dez.	665,822	1.027,951	410,503	1.065,507	497,877	520,753	384,074	265,296	441,139
2020	Jan.	667,920	1.032,803	410,525	1.071,119	498,292	521,100	384,858	-	442,498
	Fev.	669,976	1.037,605	410,547	1.076,673	498,980	521,265	388,369	-	443,615
	Mar.	673,252	1.042,189	410,346	1.082,043	499,856	521,859	390,782	-	447,096

Preços ao Consumidor – Brasil (IPC/BR-DI) – base: ago. 94 = 100

Período		Educação, Leitura e Recreação							Transporte	
		Total	Educação				Leitura	Recreação	Total	Público
			Total	Cursos Formais	Cursos Não Formais	Material Escolar e Livros em Geral				
		1391292 - Col. 5	1391294 - Col. 5A	1391296 - Col. 5AA	1391310 - Col. 5AB	1391322 - Col. 5AC	1391330 - Col. 5B	1391338 - Col. 5C	1391388 - Col. 6	1391390 - Col. 6A
2019	Out.	785,388	916,912	1.116,949	762,397	440,231	583,544	567,590	543,336	957,326
	Nov.	790,035	917,210	1.116,949	762,300	441,508	584,558	575,741	545,130	957,468
	Dez.	790,784	917,543	1.116,949	763,923	441,602	586,025	576,668	551,499	966,264
2020	Jan.	808,994	953,129	1.169,088	770,965	447,439	586,042	576,727	554,775	967,030
	Fev.	804,733	955,808	1.171,387	775,623	449,992	587,063	566,199	554,549	971,708
	Mar.	802,449	955,822	1.171,457	776,275	449,265	587,063	561,931	553,821	971,817

Preços ao Consumidor – Brasil (IPC/BR-DI) – base: ago. 94 = 100

Período		Transporte (Próprio)					Despesas Diversas			
		Total	Veículos	Peças e Acessórios	Combustíveis e Lubrificantes	Serviços de Oficina	Total	Fumo	Outras Despesas Diversas	Comunicação (base: jan. 2012 = 100)
		1391412 - Col. 6B	1391414 - Col. 6BA	1391420 - Col. 6BB	1391426 - Col. 6BC	1391438 - Col. 6BD	1391456 - Col. 7	1391458 - Col. 7A	1391464 - Col. 7B	1391492 - Col.7C
2019	Out.	403,100	84,325	349,395	785,072	465,248	564,604	715,988	484,221	118,420
	Nov.	404,919	84,455	349,162	792,899	466,446	582,336	718,815	507,829	118,581
	Dez.	410,037	84,484	348,230	820,019	466,453	591,861	719,332	520,936	118,765
2020	Jan.	412,835	84,826	350,653	830,110	467,461	593,355	718,125	522,517	118,933
	Fev.	412,297	85,188	351,624	819,148	468,690	594,300	717,692	523,488	119,006
	Mar.	411,655	85,371	352,482	808,489	470,950	594,474	717,692	523,660	119,157

Preços ao Consumidor – Rio de Janeiro – (IPC/RJ-DI) – base: ago. 94 = 100

Período		Preços ao Consumidor								
		Total	Alimentação	Habitação	Vestuário	Saúde e Cuidados Pessoais	Educação, Leitura e Recreação	Transportes	Despesas Diversas	Comunicação (base: jan. 2012 = 100)
		1388328 - Col. 8	1388330 - Col. 8A	1388578 - Col. 8B	1388718 - Col. 8C	1388800 - Col. 8D	1388896 - Col. 8E	1388980 - Col. 8F	1389036 - Col. 8G	1389068 - Col.8H
2019	Out.	645,039	544,868	821,540	300,785	757,751	749,982	751,592	517,733	117,029
	Nov.	646,242	542,009	823,185	303,511	761,051	752,956	754,110	531,848	117,337
	Dez.	652,622	559,701	818,115	303,769	764,018	753,136	764,859	539,868	117,885
2020	Jan.	654,337	559,613	819,215	301,620	766,190	770,678	765,676	537,498	118,119
	Fev.	654,549	560,401	813,909	300,610	768,779	773,467	768,896	536,620	118,556
	Mar.	658,564	568,306	823,244	301,431	771,780	770,919	769,557	536,792	118,777

Preços ao Consumidor – São Paulo – (IPC/SP-DI) – base: ago. 94 = 100

Período		Preços ao Consumidor								
		Total	Alimentação	Habitação	Vestuário	Saúde e Cuidados Pessoais	Educação, Leitura e Recreação	Transportes	Despesas Diversas	Comunicação (base: jan. 2012 = 100)
		1389834 - Col. 9	1389836 - Col. 9A	1390088 - Col. 9B	1390224 - Col. 9C	1390312 - Col. 9D	1390402 - Col. 9E	1390488 - Col. 9F	1390544 - Col. 9G	1390578 - Col. 9H
2019	Out.	539,186	495,743	689,327	202,726	613,728	792,383	458,642	646,991	108,724
	Nov.	544,205	503,311	695,735	204,059	615,135	796,856	460,819	672,504	108,754
	Dez.	549,107	516,973	692,225	204,619	616,787	796,775	466,287	685,590	108,812
2020	Jan.	552,133	518,847	692,774	202,345	619,559	814,734	471,193	686,556	108,966
	Fev.	553,118	521,332	692,505	203,242	621,881	812,193	472,478	687,628	108,966
	Mar.	555,174	528,199	694,117	202,520	625,682	811,920	472,297	688,219	109,185

Preços ao Consumidor – Municípios das Capitais – base: dez. 2000 = 100

Período		Preço ao Consumidor - Total				
		Belo Horizonte	Brasília	Porto Alegre	Recife	Salvador
		1386842 - Col. 11	1386124 - Col. 12	1389084 - Col. 17	1387578 - Col. 18	1385390 - Col. 19
2019	Out.	299,175	289,141	312,232	312,464	298,588
	Nov.	300,434	291,450	313,382	312,763	299,032
	Dez.	302,098	293,834	315,031	314,084	301,367
2020	Jan.	303,883	295,671	317,343	316,781	303,046
	Fev.	303,554	295,222	316,631	316,754	303,033
	Mar.	304,806	295,701	316,710	318,177	304,667

NOTA: Informamos que os códigos dos índices de preços ao consumidor da FGV foram alterados a partir de janeiro de 2020. A estrutura de ponderação dos índice foi atualizada com base na Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) mais recente (2017/2018). A exemplo de revisões anteriores do índice, fez-se novamente o maior número possível de encadeamentos de séries, tanto de produtos como de grupos. Os grupos Produtos Farmacêuticos e Material para Pintura foram descontinuados. Essa revisão de pesos é feita periodicamente para que o índice reflita da maneira mais fiel possível os hábitos de consumo das famílias. A Nota Técnica referente à essa revisão está armazenada no Portal IBRE – https://portalibre.fgv.br/

Índice Nacional de Custo da Construção (INCC-DI) – base: ago. 94 = 100

Período		Índice Nacional de Custo da Construção						
		Média	Mão de Obra	Materiais, Equipamentos e Serviços	H1 (1 e 2 Pavimentos)	H4 (3, 4, 5 e 6 Pavimentos)	H12 (10 e mais Pavimentos)	Índice de Custo de Edificações - Total - Média Geral
		160868 - Col. 6	160906 - Col. 1	160914 - Col. 2	160876 - Col. 3	160884 - Col. 4	160892 - Col. 5	159428 - Col. 35
2019	Out.	774,939	1.040,039	585,384	770,012	785,802	774,359	774,939
	Nov.	775,225	1.040,039	585,859	770,468	786,038	774,590	775,225
	Dez.	776,839	1.043,412	586,264	772,225	787,570	776,218	776,839
2020	Jan.	779,766	1.044,016	590,719	774,343	790,773	779,411	779,766
	Fev.	782,336	1.046,253	593,478	776,481	793,479	782,145	782,336
	Mar.	784,338	1.048,476	595,304	778,504	795,685	783,926	784,338

Nota: O INCC médio e o Índice de Custo de Edificações são iguais, eles são publicados separadamente por questões contratuais antigas.

Custo da Construção – Municípios das Capitais – Rio de Janeiro – base: ago. 94 = 100

Período		Índice de Custo da Construção Civil					
		Média	H1 (1 e 2 Pavimentos)	H4 (3, 4, 5 e 6 Pavimentos)	H12 (10 e mais Pavimentos)	Mão de Obra	Materiais, Equipamentos e Serviços
		159363 - Col. 6	159371 - Col. 7	159381- Col. 8	159398 - Col. 9	159401 - Col. 10	159411 - Col. 11
2019	Out.	753,062	746,117	756,026	753,743	1.064,247	547,992
	Nov.	753,490	746,700	756,185	754,345	1.064,247	548,659
	Dez.	753,581	746,736	756,264	754,475	1.064,247	548,801
2020	Jan.	754,587	747,135	757,449	755,613	1.064,753	550,070
	Fev.	755,679	747,941	758,701	756,697	1.065,994	551,042
	Mar.	757,635	749,339	760,779	758,815	1.065,994	554,086

Custo da Construção – Municípios das Capitais – base: ago. 94 = 100

Período		Belo Horizonte			Brasília		
		Total	Materiais, Equipamentos e Serviços	Mão de Obra	Total	Materiais, Equipamentos e Serviços	Mão de Obra
		160957 - Col. 15	160965 - Col. 16	160973 - Col. 17	160981 - Col. 18	160991 - Col. 19	161007 - Col. 20
2019	Out.	849,110	601,555	1.184,775	717,330	557,179	926,038
	Nov.	849,355	601,954	1.184,775	717,523	557,509	926,038
	Dez.	862,930	602,095	1.218,134	718,338	558,904	926,038
2020	Jan.	865,675	605,330	1.220,000	720,796	563,112	926,038
	Fev.	866,966	607,327	1.220,156	722,958	566,813	926,038
	Mar.	867,692	608,472	1.220,210	724,099	568,767	926,038

Custo da Construção – Municípios das Capitais – base: ago. 94 = 100

Período		Porto Alegre			Recife			Salvador			São Paulo		
		Total	Materiais, Equipamentos e Serviços	Mão de Obra	Total	Materiais, Equipamentos e Serviços	Mão de Obra	Total	Materiais, Equipamentos e Serviços	Mão de Obra	Total	Materiais, Equipamentos e Serviços	Mão de Obra
		161252 - Col. 36	161260 - Col. 37	161279 - Col. 38	161287 - Col. 48	161295 - Col. 49	161309 - Col. 50	161317 - Col. 51	161325 - Col. 52	161333 - Col. 53	161341 - Col. 54	161351 - Col. 55	161368 - Col. 56
2019	Out.	834,443	677,819	1.018,617	846,858	585,548	1.202,195	794,929	527,448	1.184,460	752,699	597,183	952,218
	Nov.	834,341	677,648	1.018,617	846,745	585,379	1.202,195	795,804	528,818	1.184,460	752,999	597,705	952,218
	Dez.	834,848	678,501	1.018,617	846,837	585,516	1.202,195	796,519	529,937	1.184,460	753,027	597,754	952,218
2020	Jan.	837,711	683,324	1.018,617	850,391	590,829	1.202,195	800,055	533,404	1.187,878	756,361	603,437	952,380
	Fev.	838,357	684,156	1.018,976	852,908	594,591	1.202,195	810,181	535,365	1.210,821	758,560	607,127	952,566
	Mar.	841,705	689,538	1.019,337	852,027	593,274	1.202,195	821,309	537,368	1.236,283	759,242	608,315	952,566

Índice Nacional de Custo da Construção por Estágios - DI

Período		Todos os Itens (base : ago. 94=100)	INCC por Estágios - DI - Materiais, Equipamentos e Serviços								
			Materiais, Equipamentos e Serviços (base: ago. 94=100)	Materiais e Equipamentos (base: jun. 96=100)	Materiais para Estrutura				Materiais para Instalação		
					Materiais para Estrutura (base: jun. 96=100)	Material Metálico (base: jun. 96=100)	Material de Madeira (base: jun. 96=100)	Material à Base de Minerais Não Metálicos (base: jun. 96=100)	Materiais para Instalação (base: jun. 96=100)	Instalação Hidráulica (base: jun. 96=100)	Instalação Elétrica (base: jun. 96=100)
		1004888 - Col. 47A	1006972 - Col. 48A	1004889 - Col. 49A	1004896 - Col. 50A	1004899 - Col. 51A	1004900 - Col. 52A	1004901 - Col. 53A	1004897 - Col. 54A	1004903 - Col. 55A	1004904 - Col. 56A
2019	Out.	774,939	585,384	465,991	514,318	567,547	448,046	478,155	422,581	441,126	378,856
	Nov.	775,225	585,859	466,248	513,756	564,424	447,920	478,507	423,834	443,093	378,972
	Dez.	776,839	586,264	466,467	513,182	563,260	448,041	477,989	425,589	444,044	381,892
2020	Jan.	779,766	590,719	470,048	516,373	570,669	448,795	480,052	431,453	449,003	388,925
	Fev.	782,336	593,478	472,038	518,082	574,897	450,399	480,680	432,903	450,964	389,540
	Mar.	784,338	595,304	473,760	520,739	576,677	451,831	483,878	435,910	454,111	392,223

Índice Nacional de Custo da Construção por Estágios - DI

Período		INCC por Estágios - DI - Materiais, Equipamentos e Serviços							
		Materiais para Acabamento							Equipamentos para Transporte de Pessoas (base: fev. 09=100)
		Materiais para Acabamento (base: jun. 96=100)	Produtos Químicos (base: fev. 09=100)	Revestimentos, Louças e Pisos (base: jun. 96=100)	Esquadrias e Ferragens (base: jun. 96=100)	Material para Pintura (base: jun. 96=100)	Madeira para Acabamento (base: jun. 96=100)	Pedras Ornamentais para Construção (base: fev. 09=100)	
		1004898 - Col. 57A	1006987 - Col. 58A	1004905 - Col. 59A	1004906 - Col. 60A	1004907 - Col. 61A	1004909- Col. 62A	1006990 - Col. 63A	1006993 - Col. 64A
2019	Out.	405,574	182,571	332,969	428,370	385,130	460,331	155,107	157,019
	Nov.	406,513	183,524	334,326	428,576	385,870	461,426	155,990	157,058
	Dez.	407,091	184,150	335,142	429,221	386,405	461,102	156,215	157,026
2020	Jan.	409,141	184,410	335,226	432,666	389,044	463,159	156,621	158,807
	Fev.	411,947	184,572	341,266	434,783	390,988	465,515	157,054	159,391
	Mar.	413,836	184,617	343,057	439,082	390,502	466,030	157,590	157,522

Índice Nacional de Custo da Construção por Estágios – DI

Período		INCC por Estágios - DI - Materiais, Equipamentos e Serviços				INCC por Estágios - DI - Mão de Obra			
		Serviços				Mão de Obra			
		Serviços (base: jun. 96=100)	Aluguéis e Taxas (base: jun. 96=100)	Serviços Pessoais (base: jun. 96=100)	Serviços Técnicos (base: fev. 09=100)	Mão de Obra (base: ago. 94=100)	Auxiliar (base: jun. 96=100)	Técnico (base: jun. 96=100)	Especializado (base: jun. 96=100)
		1004890 - Col. 65A	1004910 - Col. 66A	1004911 - Col. 67A	1006996 - Col. 68A	1004894 - Col. 69A	1004912 - Col. 70A	1004913 - Col. 71A	1004914 - Col. 72A
2019	Out.	426,834	301,868	517,816	181,994	1.040,039	601,158	587,761	579,799
	Nov.	427,602	303,015	518,449	181,996	1.040,039	601,158	587,761	579,799
	Dez.	428,257	303,277	519,403	182,364	1.043,412	603,203	589,803	580,888
2020	Jan.	431,383	304,658	525,889	183,384	1.044,016	603,581	589,803	582,275
	Fev.	434,115	307,789	527,835	184,162	1.046,253	604,564	591,116	584,444
	Mar.	434,509	307,922	527,809	184,600	1.048,476	605,809	592,443	585,587

Índices de Obras Públicas – por tipo de obras – base: dez. 2000 = 100

Período		Obras Rodoviárias								
		Obras de Artes Especiais	Pavimentação	Terraplenagem	Consultoria (Supervisão e Projetos)	Drenagem	Sinalização Horizontal	Pavimentos de Concreto de Cimento Portland	Conservação Rodoviária	Ligantes Betuminosos
		157964 - Col. 36	157972 - Col. 37	157956 - Col. 38	157980 - Col. 39	1002385 - Col. 39A	1002386 - Col. 39B	1002387 - Col. 39C	1002388 - Col. 39D	1002389 - Col. 39E
2019	Out.	315,010	348,238	327,545	231,095	311,335	311,736	261,999	306,365	669,121
	Nov.	315,311	348,598	327,009	234,647	311,742	312,007	264,140	306,792	678,263
	Dez.	316,058	350,165	327,996	236,550	312,960	312,924	265,474	307,930	679,651
2020	Jan.	318,870	352,222	330,872	239,086	314,665	313,466	267,059	309,504	682,819
	Fev.	319,752	352,111	327,523	239,690	314,426	311,318	264,485	309,597	622,646
	Mar.	320,060	351,120	321,688	239,613	314,753	311,072	266,123	308,976	624,652

Índices de Obras Públicas – por tipo de obras – base: ago. 94 = 100

Período		Obras Portuárias						
		Estruturas e Obras em Concreto Armado	Estruturas e Fundações Metálicas	Dragagem	Enrocamento	Redes de Energia Elétrica e Sinalização Ferroviária	Linhas Férreas	Obras Complementares
		159665 - Col. 40	159673 - Col. 41	159681 - Col. 42	159691 - Col. 43	159703 - Col. 44	159711 - Col. 45	159721 - Col. 46
2019	Out.	558,731	670,947	898,285	513,677	1.065,471	451,042	528,520
	Nov.	558,922	677,509	893,685	513,066	1.071,278	451,331	529,871
	Dez.	561,272	675,989	898,176	515,305	1.079,882	451,789	530,895
2020	Jan.	565,615	682,495	907,343	518,017	1.097,073	452,398	532,941
	Fev.	565,583	680,792	887,984	514,792	1.094,761	453,343	533,887
	Mar.	561,806	682,479	864,819	506,024	1.110,904	452,761	533,275

NOTAS:

O FGV IBRE elabora os índices setoriais de obras portuárias e rodoviárias em parceria com o Departamento Nacional de Infra-estrutura de Transportes - DNIT.

A Revista conjuntura econômica é um canal de distribuição desses índices. A atualização de uma nova observação, no entanto, depende da liberação do DNIT, o que ocorre, normalmente, 20 dias após o fechamento do mês de referência.



Conjuntura Estatística

X	Índices de Preços
XII	Preços ao Consumidor – Indicadores Industriais – Sondagem Industrial (FGV/IBRE)
XIII	Indicadores Industriais – Produção Física
XV	Setor Externo
XVI	Emprego e Renda

Seção fechada com dados disponíveis até o dia 30/04/2020.

Notas

As séries da FGV tem como fonte o banco de dados FGVDADOS, exclusivo para assinantes. Mas as séries podem ser consultadas também no Portalibre.fgv.br/índices institucionais.

Além dos índices gerais de preços produzidos pelo IBRE, esta seção reúnde um conjunto de indicadores sobre a economia brasileira que são coletados nos sites oficiais.
Fontes: IBGE: ibge.gov.br, FIPE: fipe.org.br, DIEESE: dieese.org.br, BACEN: bcb.gov.br.

Nessa seção, os dados são publicados conforme divulgados mensalmente pelas fontes oficiais, estando sujeitos à alterações, de acordo com a política de revisão de cada fonte. Os índices da FGV não são revisados. Os índices divulgados em cada mês são definitivos.

O uso de quaisquer informações através deste serviço é de exclusiva respondabilidade do usuário.

Se você tem alguma dúvida sobre o conteúdo dessa seção, escreva para ibre@fgv.br.

Índices Gerais de Preços – base: ago. 94 = 100

Período	Índice Geral de Preços Disponibilidade Interna (IGP-DI)				Índice Geral de Preços do Mercado (IGP-M)				Índice de Preços ao Produtor Amplo Estágios de Processamento (IPA-EP-DI)				Índice Nacional do Custo da Construção (INCC-DI)			
	Índices[1]	Variação (%)			Índices[1]	Variação (%)			Índices[1]	Variação (%)			Índices[1]	Variação (%)		
		no Mês	no Ano[2]	em 12 Meses[3]		no Mês	no Ano[2]	em 12 Meses[3]		no Mês	no Ano[2]	em 12 Meses[3]		no Mês	no Ano[2]	em 12 Meses[3]
1998	146,330	–	3,89	1,70	147,914	–	4,36	1,78	133,243	–	3,55	1,51	165,426	–	4,87	2,75
1999	162,894	–	11,32	19,98	163,782	–	10,73	20,10	155,334	–	16,58	28,90	174,260	–	5,34	9,21
2000	185,327	–	13,77	9,81	187,125	–	14,25	9,95	183,468	–	18,11	12,06	190,697	–	9,43	7,66
2001	204,529	–	10,36	10,40	206,163	–	10,17	10,38	206,589	–	12,60	11,87	205,222	–	7,62	8,85
2002	232,149	–	13,50	26,41	232,855	–	12,95	25,31	241,013	–	16,66	35,41	224,949	–	9,61	12,87
2003	285,074	–	22,80	7,67	288,041	–	23,70	8,71	307,427	–	27,56	6,26	262,609	–	16,74	14,42
2004	311,876	–	9,40	12,14	315,038	–	9,37	12,41	339,585	–	10,46	14,67	292,169	–	11,26	11,02
2005	330,481	–	5,97	1,22	335,033	–	6,35	1,21	358,487	–	5,57	-0,97	319,618	–	9,40	6,84
2006	336,182	–	1,73	3,79	340,797	–	1,72	3,83	361,387	–	0,81	4,29	336,387	–	5,25	5,04
2007	353,265	–	5,08	7,89	357,577	–	4,92	7,75	381,621	–	5,60	9,44	354,535	–	5,39	6,15
2008	392,943	–	11,23	9,10	398,102	–	11,33	9,81	433,925	–	13,71	9,80	388,197	–	9,49	11,87
2009	399,983	–	1,79	-1,43	406,424	–	2,09	-1,72	433,027	–	-0,21	-4,08	415,634	–	7,07	3,25
2010	422,292	–	5,58	11,30	428,273	–	5,38	11,32	457,805	–	5,72	13,85	440,836	–	6,06	7,77
2011	458,279	–	8,52	5,00	465,334	–	8,65	5,10	501,043	–	9,44	4,12	474,705	–	7,68	7,49
2012	485,675	–	5,98	8,10	492,172	–	5,77	7,82	530,540	–	5,89	9,13	510,038	–	7,44	7,12
2013	515,214	–	6,08	5,52	522,310	–	6,12	5,51	561,981	–	5,93	5,07	549,224	–	7,68	8,09
2014	542,836	–	5,36	3,78	550,408	–	5,38	3,69	587,803	–	4,59	2,15	590,197	–	7,46	6,95
2015	580,297	–	6,90	10,70	586,426	–	6,54	10,54	623,152	–	6,01	11,31	631,947	–	7,07	7,48
2016	639,431	–	10,19	7,18	647,435	–	10,40	7,17	694,489	–	11,45	7,73	673,014	–	6,50	6,13
2017	645,589	–	0,96	-0,42	654,338	–	1,07	-0,52	689,344	–	-0,74	-2,52	706,729	–	5,01	4,25
2018																
Jan.	654,968	0,58	0,58	-0,28	662,826	0,76	0,76	-0,41	697,677	0,58	0,58	-2,29	720,495	0,31	0,31	4,15
Fev.	655,975	0,15	0,73	-0,19	663,311	0,07	0,83	-0,42	698,745	0,15	0,73	-2,02	721,414	0,13	0,44	3,60
Mar.	659,665	0,56	1,30	0,76	667,524	0,64	1,47	0,20	704,131	0,77	1,51	-0,48	723,163	0,24	0,68	3,69
Abr.	665,770	0,93	2,24	2,97	671,327	0,57	2,05	1,89	713,036	1,26	2,79	2,79	725,245	0,29	0,97	4,02
Maio	676,695	1,64	3,91	5,20	680,579	1,38	3,45	4,26	729,825	2,35	5,21	6,38	726,923	0,23	1,20	3,60
Jun.	686,696	1,48	5,45	7,79	693,287	1,87	5,39	6,92	742,027	1,67	6,97	9,85	733,984	0,97	2,19	3,64
Jul.	689,746	0,44	5,92	8,59	696,800	0,51	5,92	8,24	745,887	0,52	7,53	11,16	738,487	0,61	2,81	3,96
Ago.	694,414	0,68	6,63	9,06	701,677	0,70	6,66	8,89	753,275	0,99	8,59	11,97	739,583	0,15	2,97	3,75
Set.	706,834	1,79	8,54	10,33	712,373	1,52	8,29	10,04	772,436	2,54	11,36	13,71	741,305	0,23	3,21	3,92
Out.	708,694	0,26	8,83	10,51	718,684	0,89	9,25	10,79	773,767	0,17	11,55	13,94	743,866	0,35	3,56	3,96
Nov.	700,601	-1,14	7,58	8,38	715,166	-0,49	8,71	9,68	760,599	-1,70	9,65	10,82	744,865	0,13	3,70	3,78
Dez.	697,446	-0,45	7,10	7,10	707,441	-1,08	7,54	7,54	754,367	-0,82	8,75	8,75	745,856	0,13	3,84	3,84
2019																
Jan.	697,923	0,07	0,07	6,56	707,488	0,01	0,01	6,74	752,945	-0,19	-0,19	7,92	749,517	0,49	0,49	4,03
Fev.	706,660	1,25	1,32	7,73	713,747	0,88	0,89	7,60	766,402	1,79	1,60	9,68	750,180	0,09	0,58	3,99
Mar.	714,243	1,07	2,41	8,27	722,707	1,26	2,16	8,27	776,783	1,35	2,97	10,32	752,524	0,31	0,89	4,06
Abr.	720,695	0,90	3,33	8,25	729,346	0,92	3,10	8,64	785,250	1,09	4,09	10,13	755,373	0,38	1,28	4,15
Maio	723,577	0,40	3,75	6,93	732,595	0,45	3,56	7,64	789,371	0,52	4,64	8,16	755,625	0,03	1,31	3,95
Jun.	728,142	0,63	4,40	6,04	738,421	0,80	4,38	6,51	795,938	0,83	5,51	7,27	762,304	0,88	2,21	3,86
Jul.	728,084	-0,01	4,39	5,56	741,346	0,40	4,79	6,39	794,214	-0,22	5,28	6,48	766,699	0,58	2,79	3,82
Ago.	724,395	-0,51	3,86	4,32	736,402	-0,67	4,09	4,95	787,038	-0,90	4,33	4,48	769,951	0,42	3,23	4,11
Set.	728,040	0,50	4,39	3,00	736,362	-0,01	4,09	3,37	792,508	0,70	5,06	2,60	773,520	0,46	3,71	4,35
Out.	732,041	0,55	4,96	3,29	741,333	0,68	4,79	3,15	799,190	0,84	5,94	3,29	774,939	0,18	3,90	4,18
Nov.	738,264	0,85	5,85	5,38	743,558	0,30	5,11	3,97	808,097	1,11	7,12	6,24	775,225	0,04	3,94	4,08
Dez.	751,121	1,74	7,70	7,70	759,112	2,09	7,30	7,30	827,005	2,34	9,63	9,63	776,839	0,21	4,15	4,15
2020																
Jan.	751,820	0,09	0,09	7,72	762,733	0,48	0,48	7,81	825,952	-0,13	-0,13	9,70	779,766	0,38	0,38	4,04
Fev.	751,910	0,01	0,11	6,40	762,423	-0,04	0,44	6,82	825,694	-0,03	-0,16	7,74	782,336	0,33	0,71	4,29
Mar.	764,276	1,64	1,75	7,01	771,908	1,24	1,69	6,81	844,960	2,33	2,17	8,78	784,338	0,26	0,97	4,23

Notas: [1]De 1995 a 2016, média do ano. [2]De 1995 a 2016, média sobre média. [3]De 1995 a 2016, dezembro sobre dezembro. Fonte: FGV IBRE.

Índices de Preços ao Consumidor

Período	IPC-BR -DI (FGV)							INPC (IBGE)[4]				IPCA (IBGE)[4]			
	Índice[1] (Base: Ago. 94 = 100)	Variação (%)			Bens Comercializáveis	Bens Não Comercializáveis		Índice[1] (Base: Dez. 93 = 100)	Variação (%)			Índice[1] (Base: Dez. 93 = 100)	Variação (%)		
						Total	Tarifas Públicas								
		no Mês	no Ano[2]	em 12 Meses[3]	Índices (Base: Ago. 94 = 100)[1]				no Mês	no Ano[2]	em 12 Meses[3]		no Mês	no Ano[2]	em 12 Meses[3]
1998	166,140	–	4,10	1,66	128,278	218,169	239,803	1.461,82	–	3,78	2,49	1.457,62	–	3,20	1,65
1999	174,223	–	4,87	9,12	134,919	227,199	260,472	1.532,68	–	4,85	8,43	1.528,43	–	4,86	8,94
2000	187,255	–	7,48	6,21	146,443	241,520	287,488	1.628,03	–	6,22	5,27	1.636,10	–	7,04	5,97
2001	200,178	–	6,90	7,94	155,168	260,775	322,103	1.749,97	–	7,49	9,44	1.748,01	–	6,84	7,67
2002	216,822	–	8,31	12,18	166,856	284,722	367,518	1.928,47	–	10,20	14,74	1.895,72	–	8,45	12,53
2003	247,854	–	14,31	8,93	194,816	317,848	430,208	2.255,53	–	16,96	10,38	2.174,68	–	14,71	9,30
2004	263,033	–	6,12	6,27	203,942	342,684	475,523	2.396,95	–	6,27	6,13	2.318,15	–	6,60	7,60
2005	278,090	–	5,72	4,93	213,075	366,316	516,588	2.535,05	–	5,76	5,05	2.477,39	–	6,87	5,69
2006	285,702	–	2,74	2,05	214,250	383,603	541,110	2.617,66	–	3,26	2,81	2.581,03	–	4,18	3,14
2007	296,130	–	3,65	4,60	221,671	398,224	555,760	2.724,60	–	4,09	5,16	2.675,02	–	3,64	4,46
2008	312,562	–	5,55	6,07	237,626	414,628	566,226	2.903,70	–	6,57	6,48	2.826,92	–	5,68	5,90
2009	328,676	–	5,16	3,95	248,933	437,467	586,686	3.050,17	–	5,04	4,11	2.965,10	–	4,89	4,31
2010	345,084	–	4,99	6,24	259,913	461,563	616,750	3.206,17	–	5,11	6,47	3.114,50	–	5,04	5,91
2011	367,273	–	6,43	6,36	276,329	491,701	649,082	3.417,78	–	6,60	6,08	3.321,20	–	6,64	6,50
2012	387,826	–	5,60	5,74	288,330	523,340	677,423	3.603,52	–	5,43	6,20	3.500,66	–	5,40	5,84
2013	410,345	–	5,81	5,63	306,436	552,479	687,317	3.833,10	–	6,37	5,56	3.717,85	–	6,20	5,91
2014	437,113	–	6,52	6,87	325,906	588,990	717,813	4.064,50	–	6,04	6,23	3.953,15	–	6,33	6,41
2015	477,370	–	9,21	10,53	346,126	652,174	812,236	4.443,94	–	9,34	11,28	4.310,12	–	9,03	10,67
2016	518,122	–	8,54	6,18	377,175	706,476	886,816	4.858,19	–	9,32	6,58	4.686,79	–	8,74	6,29
2017	537,700	–	3,78	3,23	387,717	736,560	930,899	5.002,44	–	2,97	2,07	4.848,31	–	3,45	2,95
2018															
Jan.	547,707	0,69	0,69	3,22	389,469	755,258	962,326	5.054,52	0,23	0,23	1,87	4.930,72	0,29	0,29	2,86
Fev.	548,623	0,17	0,85	3,07	388,251	758,228	969,236	5.063,62	0,18	0,41	1,81	4.946,50	0,32	0,61	2,84
Mar.	549,566	0,17	1,03	2,76	387,454	760,868	971,644	5.067,16	0,07	0,48	1,56	4.950,95	0,09	0,70	2,68
Abr.	551,414	0,34	1,37	2,98	387,626	764,459	976,168	5.077,80	0,21	0,69	1,69	4.961,84	0,22	0,92	2,76
Maio	553,692	0,41	1,79	2,87	387,690	769,020	986,806	5.099,63	0,43	1,12	1,76	4.981,69	0,40	1,33	2,86
Jun.	560,272	1,19	3,00	4,43	393,341	777,207	1008,343	5.172,55	1,43	2,57	3,53	5.044,46	1,26	2,60	4,39
Jul.	561,218	0,17	3,17	4,22	394,769	777,822	1019,819	5.185,48	0,25	2,83	3,61	5.061,11	0,33	2,94	4,48
Ago.	561,635	0,07	3,25	4,15	395,440	778,055	1020,362	5.185,48	0,00	2,83	3,64	5.056,56	-0,09	2,85	4,19
Set.	564,138	0,45	3,71	4,64	397,496	781,254	1028,251	5.201,04	0,30	3,14	3,97	5.080,83	0,48	3,34	4,53
Out.	566,824	0,48	4,20	4,80	398,957	785,368	1032,285	5.221,84	0,40	3,55	4,00	5.103,69	0,45	3,81	4,56
Nov.	565,851	-0,17	4,02	4,24	397,861	784,395	1023,049	5.208,79	-0,25	3,29	3,56	5.092,97	-0,21	3,59	4,05
Dez.	567,468	0,29	4,32	4,32	399,011	786,625	1021,004	5.216,08	0,14	3,43	3,43	5.100,61	0,15	3,75	3,75
2019															
Jan.	570,680	0,57	0,57	4,19	399,568	792,632	1024,510	5.234,86	0,36	0,36	3,57	5.116,93	0,32	0,32	3,78
Fev.	572,670	0,35	0,92	4,38	400,253	796,043	1026,661	5.263,13	0,54	0,90	3,94	5.138,93	0,43	0,75	3,89
Mar.	576,401	0,65	1,57	4,88	401,406	802,558	1034,150	5.303,66	0,77	1,68	4,67	5.177,47	0,75	1,51	4,58
Abr.	580,025	0,63	2,21	5,19	402,981	808,471	1044,304	5.335,48	0,60	2,29	5,07	5.206,98	0,57	2,09	4,94
Maio	581,305	0,22	2,44	4,99	403,712	810,400	1053,074	5.343,48	0,15	2,44	4,78	5.213,75	0,13	2,22	4,66
Jun.	581,163	-0,02	2,41	3,73	403,592	810,221	1051,444	5.344,01	0,01	2,45	3,31	5.214,27	0,01	2,23	3,37
Jul.	582,952	0,31	2,73	3,87	404,039	813,442	1057,725	5.349,35	0,10	2,55	3,16	5.224,18	0,19	2,42	3,22
Ago.	583,925	0,17	2,90	3,97	404,921	814,611	1064,110	5.355,77	0,12	2,68	3,28	5.229,93	0,11	2,54	3,43
Set.	583,944	0,00	2,90	3,51	405,346	814,261	1066,635	5.353,09	-0,05	2,63	2,92	5.227,84	-0,04	2,49	2,89
Out.	583,443	-0,09	2,82	2,93	405,970	812,676	1064,112	5.355,23	0,04	2,67	2,55	5.233,07	0,10	2,60	2,54
Nov.	586,276	0,49	3,31	3,61	408,470	816,140	1075,755	5.384,15	0,54	3,22	3,37	5.259,76	0,51	3,12	3,27
Dez.	590,781	0,77	4,11	4,11	416,090	818,319	1076,472	5.449,84	1,22	4,48	4,48	5.320,25	1,15	4,31	4,31
2020															
Jan.	594,240	0,59	0,59	4,13	416,895	824,351	1081,801	5.460,19	0,19	0,19	4,30	5.331,42	0,21	0,21	4,19
Fev.	594,200	-0,01	0,58	3,76	417,326	823,940	1075,251	5.469,47	0,17	0,36	3,92	5.344,75	0,25	0,46	4,01
Mar.	596,222	0,34	0,92	3,44	419,081	826,485	1074,724	5.479,32	0,18	0,54	3,31	5.348,49	0,07	0,53	3,30

Notas: [1]De 1995 a 2016, média do ano. [2]De 1995 a 2016, média sobre média. [3]De 1995 a 2016, dezembro sobre dezembro. [4]A partir de Janeiro/2012 índices calculados pela nova estrutura de ponderação/classificação (POF 2008/2009) dos produtos e serviços e pesos regionais atualizados. Os indicadores IPC-BR-DI Bens Comercializáveis e IPC-BR-DI Bens Não Comercializáveis não foram disponibilizados até o fechamento desta edição. Fontes: FGV IBRE e IBGE.

Índices de Preços ao Consumidor

Período	IPC (FIPE)				Custo de Vida (DIEESE)	Valor da Cesta Básica (DIEESE)	
	Índice[1] (Base: Jun. 94 = 100)	Variação (%)			Variação (%)	Valor Nominal[1]	
		no Mês	no Ano[2]	em 12 Meses[3]	no Mês	RJ	SP
1998	167,607	–	1,43	-1,79	–	96,67	103,74
1999	171,890	–	2,56	8,64	–	97,29	106,99
2000	183,307	–	6,64	4,38	–	106,67	115,38
2001	193,815	–	5,73	7,13	–	120,54	126,58
2002	206,786	–	6,69	9,92	–	131,20	137,47
2003	232,809	–	12,58	8,17	–	157,13	167,28
2004	246,031	–	5,68	6,57	–	165,69	172,38
2005	261,083	–	6,12	4,53	–	169,81	178,75
2006	267,581	–	2,49	2,54	–	168,27	176,99
2007	278,582	–	4,11	4,38	–	183,99	193,37
2008	294,216	–	5,61	6,16	–	221,86	235,87
2009	308,217	–	4,76	3,65	–	220,09	229,82
2010	323,932	–	5,10	6,40	–	229,76	247,90
2011	344,173	–	6,25	5,81	–	254,59	268,57
2012	359,852	–	4,56	5,10	–	276,20	292,84
2013	377,599	–	4,93	3,88	–	310,39	328,43
2014	396,680	–	5,05	5,20	–	332,72	344,90
2015	430,162	–	8,44	11,07	–	370,42	389,15
2016	469,422	–	9,13	6,54	–	444,41	456,48
2017	483,489	–	3,00	2,27	–	425,07	434,88
2018							
Jan.	491,670	0,46	0,46	2,41	0,95	443,81	439,20
Fev.	489,621	-0,42	0,04	2,07	0,05	438,36	437,33
Mar.	489,637	0,00	0,05	1,93	0,03	441,19	437,84
Abr.	489,510	-0,03	0,02	1,29	0,04	440,06	434,80
Maio	490,463	0,19	0,22	1,54	0,07	446,03	441,16
Jun.	495,417	1,01	1,23	2,51	1,38	445,58	451,63
Jul.	496,548	0,23	1,46	2,76	0,14	421,89	437,42
Ago.	498,595	0,41	1,88	3,08	-0,09	417,05	432,81
Set.	500,523	0,39	2,27	3,46	0,55	418,48	432,83
Out.	502,929	0,48	2,76	3,63	0,58	443,69	446,02
Nov.	503,706	0,15	2,92	3,49	0,32	460,24	471,37
Dez.	504,177	0,09	3,02	3,02	-0,21	466,75	471,44
2019							
Jan.	507,094	0,58	0,58	3,14	0,43	460,46	467,65
Fev.	509,850	0,54	1,13	4,13	0,35	464,47	482,40
Mar.	512,454	0,51	1,64	4,66	0,54	496,33	509,11
Abr.	513,925	0,29	1,93	4,99	0,32	515,58	522,05
Maio	513,836	-0,02	1,92	4,77	0,20	492,93	507,70
Jun.	514,631	0,15	2,07	3,88	-0,21	498,67	501,68
Jul.	515,371	0,14	2,22	3,79	0,17	479,28	493,16
Ago.	517,073	0,33	2,56	3,71	0,13	462,24	481,44
Set.	517,081	0,00	2,56	3,31	-0,11	458,21	473,85
Out.	517,931	0,16	2,73	2,98	-0,04	462,57	473,59
Nov.	521,464	0,68	3,43	3,53	0,46	455,37	465,81
Dez.	526,364	0,94	4,40	4,40	1,09	516,91	506,50
2020							
Jan.	527,874	0,29	0,29	4,10	0,64	507,13	517,51
Fev.	528,434	0,11	0,39	3,64	0,12	505,55	519,76
Mar.	528,970	0,10	0,50	3,22	-	533,65	518,50

Indicadores Industriais

Período	Sondagem Industrial (FGV/IBRE)[1]				
	Índice de Confiança da Indústria (CNAE 2.0)[2]				Nível de Utilização da Capacidade Instalada (%) Sem Ajuste Sazonal (CNAE 2.0)[2]
	Sem Ajuste Sazonal	Com Ajuste Sazonal	Situação Atual Sem Ajuste Sazonal	Expectativas Sem Ajuste Sazonal	
1998	–	–	–	–	–
1999	–	–	–	–	–
2000	–	–	–	–	–
2001	94,16	94,23	92,16	96,70	80,17
2002	95,96	96,50	92,91	99,48	78,64
2003	94,76	95,21	90,66	99,42	79,44
2004	108,7	108,9	107,7	109,1	81,6
2005	99,0	99,1	97,2	100,9	81,5
2006	101,3	101,3	100,9	101,6	81,5
2007	111,5	111,4	113,4	108,7	83,6
2008	106,5	106,5	108,2	104,2	84,3
2009	94,2	94,6	92,9	96,0	79,1
2010	113,9	114,1	114,4	112,3	83,7
2011	106,2	106,3	105,7	106,3	82,8
2012	102,7	102,9	102,0	103,2	82,3
2013	103,1	103,1	103,3	102,6	82,5
2014	91,3	91,2	91,2	92,1	81,2
2015	77,8	77,6	77,9	79,4	76,4
2016	82,2	82,2	82,1	83,6	73,9
2017	92,5	92,6	90,7	95,0	74,4
2018					
Jan.	96,8	100,3	100,0	93,6	73,3
Fev.	99,3	100,5	100,3	98,4	75,2
Mar.	102,8	101,4	101,2	104,3	75,1
Abr.	102,2	100,5	100,5	103,8	75,5
Maio	101,3	100,2	99,7	102,9	75,9
Jun.	98,5	98,2	93,7	103,5	75,6
Jul.	100,8	99,6	97,5	104,0	75,1
Ago.	101,0	99,3	96,8	105,3	76,0
Set.	98,7	96,4	96,4	101,2	77,7
Out.	95,7	95,2	94,0	97,7	77,9
Nov.	94,9	96,3	96,2	93,9	77,3
Dez.	92,0	95,5	96,8	87,5	75,7
2019					
Jan.	94,6	97,7	96,4	93,3	72,7
Fev.	97,6	98,2	99,3	96,0	74,1
Mar.	98,0	97,1	98,0	98,2	73,6
Abr.	99,8	97,7	99,0	100,7	73,5
Maio	97,7	96,6	97,7	97,7	74,8
Jun.	96,0	95,5	95,9	96,5	74,5
Jul.	96,2	95,1	92,9	99,9	74,9
Ago.	97,7	95,9	94,8	100,8	75,9
Set.	97,9	95,9	96,3	99,9	76,5
Out.	95,6	95,4	95,7	95,9	77,5
Nov.	95,1	96,9	97,1	93,3	77,3
Dez.	95,3	99,4	100,3	90,2	76,0
2020					
Jan.	97,5	100,9	99,8	95,2	74,0
Fev.	99,7	101,4	100,6	98,7	75,6
Mar.	99,0	97,5	100,4	97,5	74,2

Notas: Índices de preços - [1]De 1995 a 2016, média do ano. [2]De 1995 a 2016, média sobre média. [3]De 1995 a 2016, dezembro sobre dezembro. Indicadores Industriais - Sondagem Industrial / FGV - [1]De 2001 a 2016, média do ano.[2] Seguindo as melhores práticas estatísticas internacionais, a partir de novembro de 2015 a classificação setorial de empresas e produtos/serviços das sondagens empresariais produzidas pelo IBRE/FGV será atualizada para o sistema da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) em sua versão 2.0. Informamos que, a partir do mês de março e enquanto durar o período de isolamento social devido à pandemia da COVID-19, o DIEESE suspendeu a pesquisa do Índice de Custo de Vida na Cidade de São Paulo. Fontes: Fipe e Dieese (Índices de preços), FGV IBRE (Sondagem Industrial).

Indicadores Industriais – Produção Física[1]

Período	Indústria Geral				Indústria Extrativa Mineral[2]			
	Variação (%)		(Base: Média 2012 = 100)		Variação (%)		(Base: Média 2012 = 100)	
	Acumulado no Ano[1]	Acumulado em 12 Meses	Base Fixa[2]	Base Fixa Dessazonalizada	Acumulado no Ano[1]	Acumulado em 12 Meses[1]	Base Fixa[2]	Base Fixa Dessazonalizada
2003	0,33	–	79,73	–	4,87	–	70,03	–
2004	8,34	–	86,38	–	4,34	–	73,08	–
2005	2,81	–	88,81	–	10,26	–	80,58	–
2006	2,70	–	91,21	–	7,38	–	86,53	–
2007	5,92	–	96,61	–	5,89	–	91,63	–
2008	3,08	–	99,58	–	3,83	–	95,13	–
2009	-7,12	–	92,49	–	-8,86	–	86,70	–
2010	10,22	–	101,94	–	13,47	–	98,38	–
2011	0,41	–	102,36	–	2,15	–	100,49	–
2012	-2,30	–	100,00	–	-0,50	–	99,99	–
2013	2,07	–	102,08	–	-3,63	–	96,36	–
2014	-3,02	–	98,99	–	6,79	–	102,90	–
2015	-8,25	–	90,83	–	3,87	–	106,88	–
2016	-6,41	–	85,00	–	-9,44	–	96,79	–
2017								
Jul.	1,15	-0,93	92,10	87,30	7,41	2,23	104,40	100,70
Ago.	1,54	-0,13	96,70	87,00	6,73	3,59	104,20	100,10
Set.	1,66	0,45	93,00	87,50	6,16	4,67	102,30	100,60
Out.	2,06	1,62	95,10	87,90	5,76	5,76	104,20	100,10
Nov.	2,30	2,13	90,60	88,60	5,32	5,47	100,50	100,60
Dez.	2,50	2,50	81,00	91,40	4,53	4,53	101,70	98,40
2018								
Jan.	5,65	2,77	82,30	89,10	-0,20	3,41	101,70	102,60
Fev.	3,77	2,90	77,30	88,80	-2,77	2,42	88,00	97,30
Mar.	2,76	2,80	86,20	89,20	-2,75	1,45	96,50	100,70
Abr.	4,33	3,88	86,50	89,80	-2,38	0,84	95,30	99,90
Maio	1,98	2,94	84,40	79,90	-1,76	0,43	104,10	102,10
Jun.	2,17	3,13	91,10	90,20	-1,46	-0,09	102,50	102,20
Jul.	2,46	3,24	95,80	90,10	-1,08	-0,28	105,50	101,50
Ago.	2,33	3,02	98,20	89,10	-0,94	-0,48	104,20	100,30
Set.	1,76	2,57	90,70	86,90	-0,99	-0,75	100,90	99,20
Out.	1,65	2,15	95,80	87,30	-0,64	-0,74	106,70	102,20
Nov.	1,38	1,64	89,50	87,60	-0,45	-0,71	102,00	101,90
Dez.	0,99	0,99	78,00	88,00	0,01	0,01	106,80	103,40
2019								
Jan.	-2,07	0,40	80,60	87,20	1,38	0,14	103,10	104,20
Fev.	0,06	0,44	79,10	87,60	-3,58	-0,11	79,80	88,20
Mar.	-2,07	-0,13	81,00	86,60	-6,88	-0,95	83,60	86,40
Abr.	-2,50	-1,11	83,30	86,90	-10,85	-2,66	73,60	78,10
Maio	-0,43	0,04	90,90	86,90	-12,11	-4,15	86,70	85,10
Jun.	-1,40	-0,72	85,80	86,40	-12,55	-5,39	87,50	87,20
Jul.	-1,57	-1,29	93,40	86,20	-11,97	-6,24	96,30	92,40
Ago.	-1,64	-1,62	96,20	87,20	-10,64	-6,40	102,30	98,50
Set.	-1,31	-1,30	91,80	87,50	-9,76	-6,52	98,10	96,50
Out.	-1,04	-1,25	97,00	88,40	-9,50	-7,36	98,90	94,50
Nov.	-1,09	-1,29	88,00	87,00	-9,49	-8,27	92,40	92,30
Dez.	-1,11	-1,11	77,00	86,20	-9,72	-9,72	93,90	91,00
2020								
Jan.	-0,87	-1,02	79,90	87,20	-14,84	-11,08	87,80	88,80
Fev.	-0,69	-1,22	78,70	87,60	-8,20	-10,45	80,10	88,60

Notas: [1]Indicadores industriais - A partir de maio de 2014, dados referentes à nova série de índices mensais da produção industrial, elaborados com base na Pesquisa Industrial Mensal de Produção Física - PIM-PF reformulada. [2]De 2002 a 2015, média do ano. A série reformulada tem início em janeiro de 2002. Fonte: IBGE - (Indicadores industriais).

Indicadores Industriais – Produção Física[1]

Período	Indústria de Transformação				Por Gêneros Industriais[2]						Por Categoria de Uso[2]			
	Variação (%)		Base Fixa[2]	Base Fixa Com Ajustamento Sazonal	Meta-lurgia	Fabricação de Máquinas e Equipamentos	Fabricação de Produtos Têxteis	Fabricação de Coque, de Produtos Derivados do Petróleo e de Biocombustíveis	Fabricação de Bebidas	Fabricação de Celulose, Papel e Produtos de Papel	Bens de Capital	Bens Inter-Mediários	Bens de Consumo Duráveis	Bens de Consumo Semi e Não Duráveis
	Acumulado no Ano[1]	Acumulado em 12 Meses	(Base: Média 2012 = 100)		Índices de Base Fixa Com Ajustamento Sazonal (Base: Média 2012=100)						Índices de Base Fixa Sem Ajustamento (Sazonal Base: Média 2012=100)			
2003	0,09	–	80,34	80,41	94,04	73,23	120,78	86,80	65,18	79,18	58,34	86,15	59,34	81,02
2004	8,59	–	87,24	86,96	96,92	84,81	131,86	89,10	68,67	85,22	70,41	92,15	72,03	85,13
2005	2,42	–	89,35	89,45	95,28	84,39	130,27	90,10	73,38	87,36	72,79	92,81	78,18	90,03
2006	2,37	–	91,47	91,64	97,98	85,63	130,75	91,70	78,72	89,33	76,48	94,30	83,94	92,62
2007	5,98	–	96,93	96,88	104,58	101,28	132,82	94,37	82,72	90,08	91,13	98,48	93,07	95,93
2008	3,03	–	99,87	99,56	107,66	109,57	128,04	94,84	82,78	94,72	105,86	100,03	96,28	97,32
2009	-7,03	–	92,84	92,73	88,99	79,56	119,74	94,06	88,69	92,97	88,41	92,03	93,64	94,53
2010	10,04	–	102,16	102,23	104,86	105,92	124,80	94,84	99,06	97,13	107,23	101,60	104,52	99,78
2011	0,29	–	102,46	102,65	104,51	105,92	105,10	95,37	98,62	98,51	112,59	101,63	101,40	100,21
2012	-2,39	–	100,01	99,78	99,93	100,26	99,90	100,01	99,80	99,98	100,01	100,02	100,01	100,01
2013	2,80	–	102,81	102,73	100,13	104,11	100,24	106,61	98,11	99,42	112,20	100,39	104,42	102,05
2014	-4,17	–	98,52	98,66	92,73	98,18	93,57	108,97	99,47	98,38	101,73	97,97	94,93	101,93
2015	-9,84	–	88,83	88,98	84,91	83,91	79,47	102,50	94,49	97,78	75,97	92,86	77,38	95,09
2016	-5,99	–	83,50	83,38	79,58	74,14	75,63	94,18	91,53	100,11	68,21	86,84	66,24	92,09
2017														
Jul.	0,30	-1,40	90,60	85,60	81,80	75,30	82,00	88,60	92,00	102,10	73,80	95,30	72,30	96,90
Ago.	0,83	-0,68	95,70	85,80	84,20	74,90	81,90	88,10	93,70	101,90	81,30	97,40	87,40	103,30
Set.	1,05	-0,16	91,80	86,50	83,40	76,80	80,10	94,50	94,00	104,10	75,50	94,40	81,50	99,20
Out.	1,56	1,05	94,00	86,80	85,60	75,70	81,70	91,70	97,40	103,30	79,80	95,00	85,30	104,20
Nov.	1,92	1,69	89,40	87,50	88,00	77,40	81,10	91,30	94,40	106,10	77,90	89,90	85,50	98,80
Dez.	2,25	2,25	78,40	90,90	93,40	80,70	83,30	88,00	95,10	111,20	66,50	81,80	71,80	86,10
2018														
Jan.	6,54	2,70	79,80	87,90	88,10	82,90	81,70	86,80	96,00	108,70	68,40	83,40	73,40	86,20
Fev.	4,78	3,00	75,90	86,40	87,10	79,00	78,30	83,80	93,20	108,30	70,50	77,00	76,10	80,60
Mar.	3,62	3,03	85,00	87,80	86,90	80,20	79,60	87,00	90,50	107,30	82,90	84,50	90,50	90,20
Abr.	5,36	4,36	85,40	88,10	86,80	77,20	78,20	91,60	94,80	107,60	79,30	85,90	86,10	90,20
Maio	2,54	3,34	81,90	77,50	82,80	72,80	75,40	94,60	78,30	93,30	71,20	87,30	70,80	85,10
Jun.	2,68	3,62	89,60	88,40	85,40	79,60	77,30	95,70	103,10	111,00	80,60	92,90	77,90	94,10
Jul.	2,96	3,77	94,60	88,30	85,90	80,70	80,00	98,00	105,10	112,40	79,20	98,50	84,70	98,20
Ago.	2,80	3,55	97,50	87,80	85,10	82,80	78,90	90,90	95,00	113,60	89,00	98,10	96,10	102,60
Set.	2,16	3,08	89,50	86,10	90,60	75,00	79,20	89,50	86,10	111,20	78,60	91,40	78,10	97,40
Out.	1,97	2,58	94,40	86,00	88,10	80,10	79,50	89,30	93,10	110,80	88,00	94,10	91,40	104,30
Nov.	1,63	1,97	87,90	86,10	88,30	77,60	78,00	89,30	91,30	110,20	79,90	88,20	83,40	98,10
Dez.	1,10	1,10	74,30	86,00	88,70	78,20	73,60	88,80	92,40	107,80	63,30	79,30	62,30	84,40
2019														
Jan.	-2,51	0,43	77,80	85,60	85,90	76,10	77,40	87,70	97,10	104,70	63,50	82,70	70,20	84,60
Fev.	0,71	0,51	79,00	86,40	86,00	77,70	77,30	91,20	98,00	105,00	75,40	76,90	85,80	83,40
Mar.	-1,33	-0,03	80,70	86,10	85,70	77,30	75,60	89,30	97,60	106,00	73,50	80,90	76,50	85,60
Abr.	-1,23	-0,89	84,60	87,50	87,10	85,30	80,30	88,10	101,50	106,60	79,40	81,00	86,90	89,50
Maio	1,37	0,66	91,50	86,70	87,20	83,00	77,60	91,30	96,80	106,80	86,20	90,10	90,70	95,30
Jun.	0,32	-0,01	85,60	86,00	85,90	76,60	76,70	91,40	98,00	99,30	76,70	87,20	73,40	89,60
Jul.	0,02	-0,54	93,10	85,70	85,20	82,20	75,80	92,00	94,10	102,20	84,20	93,40	85,90	99,70
Ago.	-0,29	-0,91	95,40	86,10	84,40	79,70	77,20	95,40	91,00	104,30	85,50	96,20	91,10	102,40
Set.	-0,06	-0,55	91,00	87,00	83,80	79,20	79,00	94,80	95,40	103,30	79,90	91,50	84,80	99,40
Out.	0,22	-0,36	96,80	88,00	81,40	80,80	77,90	92,50	97,20	105,80	86,10	94,30	98,00	108,20
Nov.	0,15	-0,26	87,40	86,60	80,50	79,40	78,90	94,30	98,40	104,00	77,40	85,70	84,30	99,20
Dez.	0,19	0,19	74,90	85,90	78,90	72,00	79,30	98,40	98,80	104,80	59,50	77,70	63,30	85,60
2020														
Jan.	1,54	0,50	79,00	87,30	83,80	80,50	79,40	100,50	97,80	106,70	66,10	81,40	71,70	84,00
Fev.	0,51	0,16	78,60	86,70	83,20	80,50	80,30	98,70	98,20	109,30	71,90	78,80	75,90	82,10

Indicadores industriais - [1]A partir de maio de 2014, dados referentes à nova série de índices mensais da produção industrial, elaborados com base na Pesquisa Industrial Mensal de Produção Física - PIM-PF reformulada. A série reformulada tem início em janeiro de 2002.[2]De 2002 a 2015, média do ano. Fonte: IBGE - (Indicadores industriais).

Setor Externo (US$ milhões)

Período	Taxa de Câmbio Real[1] (Índice-Base: Jan. 99 = 100)		Dados mensais e anuais (US$ milhões)										
			Balança Comercial			Balanço de Pagamentos (BPM6)*							
	R$/US$[2]	Efetiva[2]	Total de Exportação	Total de Importação	Saldo	Transações Correntes (Saldo)	Balança Comercial e Serviços	Serviços	Renda Primária	Renda Secundária	Conta Capital	Conta Financeira	Erros e Omissões
2013	51,28	50,95	241.968	239.681	2.285	-79.792	-45.984	-46.372	-37.492	3.683	322	-78.626	844
2014	54,43	51,79	224.974	229.127	-4.155	-101.431	-54.736	-48.107	-49.420	2.725	232	-96.586	4.613
2015	70,38	62,59	190.971	171.459	19.512	-54.472	-19.261	-36.916	-37.963	2.751	461	-56.152	-2.141
2016	65,62	55,79	185.234	137.586	47.648	-24.230	14.188	-30.447	-41.544	3.125	274	-15.714	8.243
2017													
Jan.	59,78	51,05	14.908	12.198	2.710	-6.716	-317	-2.763	-6.587	188	38	-6.468	210
Fev.	58,17	49,76	15.469	10.913	4.555	-276	1.602	-2.772	-2.030	152	60	848	1.064
Mar.	58,59	49,98	20.074	12.938	7.136	711	4.058	-2.857	-3.471	124	23	78	-657
Abr.	60,17	51,12	17.680	10.717	6.963	-168	3.886	-2.854	-4.157	102	11	235	392
Maio	62,11	53,01	19.790	12.129	7.661	2.471	4.598	-2.811	-2.298	171	12	2.799	316
Jun.	64,69	55,29	19.779	12.595	7.184	431	3.419	-3.532	-3.147	159	37	998	531
Jul.	63,65	54,81	18.759	12.473	6.285	-3.416	2.698	-3.347	-6.196	81	50	-2.557	809
Ago.	62,93	54,75	19.471	13.879	5.592	-173	2.077	-3.250	-2.347	98	52	186	307
Set.	62,53	54,80	18.659	13.488	5.171	-705	1.708	-3.219	-2.743	330	45	816	1.476
Out.	63,65	55,11	18.872	13.679	5.193	-1.494	1.876	-3.044	-3.521	151	46	-1.778	-330
Nov.	65,26	56,39	16.683	13.143	3.541	-2.983	-229	-3.464	-2.810	55	1	-2.044	938
Dez.	65,07	57,03	17.595	12.598	4.998	-2.697	656	-4.014	-3.866	512	6	-3.038	-347
Acum. Ano	62,22	53,59	217.739	150.750	66.989	-15.015	26.032	-37.927	-43.170	2.123	379	-9.926	4.709
2018													
Jan.	63,17	57,50	17.027	14.203	2.825	-6.778	-377	-2.847	-6.541	140	41	-5.711	1.027
Fev.	63,82	58,13	17.410	14.411	2.999	-5.020	21	-2.689	-5.177	136	34	-4.856	130
Mar.	64,22	57,90	20.229	13.809	6.420	-2.269	3.248	-2.834	-4.828	-690	35	-2.428	-194
Abr.	66,20	59,51	19.713	13.792	5.921	-1.638	2.482	-2.805	-4.299	179	42	-1.414	182
Maio	69,78	60,12	19.325	13.261	6.064	-861	2.811	-2.837	-3.854	183	26	-1.738	-903
Jun.	70,84	59,78	20.114	14.325	5.789	-1.450	2.322	-3.088	-3.882	110	15	-1.097	339
Jul.	71,66	59,79	22.525	18.651	3.874	-7.447	245	-3.268	-6.965	-727	104	-6.976	367
Ago.	72,86	59,72	21.553	18.778	2.775	-3.617	-900	-3.226	-2.899	181	51	-4.544	-978
Set.	74,61	59,87	19.187	14.116	5.071	-1.327	2.209	-2.488	-3.613	77	33	-1.762	-468
Out.	67,90	53,86	21.898	16.106	5.792	-1.965	2.026	-3.321	-4.133	142	22	-3.691	-1.748
Nov.	68,50	54,59	20.939	16.862	4.077	-3.052	694	-2.883	-3.909	163	15	-2.153	884
Dez.	71,09	57,03	19.345	12.917	6.428	-6.116	2.530	-3.447	-8.725	79	23	-6.053	39
Acum. Ano	68,72	58,15	239.265	181.231	58.035	-41.540	17.313	-35.734	-58.825	-28	440	-42.422	-1.322
2019													
Jan.	68,21	57,49	18.002	16.388	1.614	-9.046	-1.785	-2.841	-7.272	12	34	-9.075	-63
Fev.	67,33	56,16	15.737	12.622	3.116	-3.334	317	-2.355	-3.680	29	15	-4.082	-763
Mar.	69,18	56,45	17.429	13.133	4.296	-2.664	1.481	-2.348	-4.294	149	50	-2.150	464
Abr.	69,67	56,12	19.282	13.629	5.653	-1.910	1.829	-3.296	-3.864	125	29	-2.429	-548
Maio	71,13	56,20	20.592	14.968	5.624	-1.385	1.753	-3.264	-3.434	295	17	-2.304	-936
Jun.	67,45	53,53	18.406	13.029	5.377	-2.659	1.164	-3.550	-3.876	52	4	-2.605	51
Jul.	66,02	52,53	20.151	17.759	2.391	-9.160	-1.542	-3.226	-7.700	81	73	-9.393	-305
Ago.	70,79	54,48	19.670	15.570	4.100	-2.675	1.130	-2.452	-4.054	249	68	-3.490	-884
Set.	72,54	55,17	20.298	16.495	3.803	-2.739	570	-2.666	-3.450	141	25	-3.207	-494
Out.	71,62	53,88	19.577	17.027	2.550	-6.507	-1.691	-3.525	-4.821	6	18	-5.385	1.103
Nov.	72,91	54,89	17.737	14.172	3.565	-2.033	842	-2.080	-2.916	40	17	-2.565	-548
Dez.	70,35	53,42	18.503	12.556	5.947	-5.340	1.574	-3.537	-6.699	-216	22	-4.825	494
Acum. Ano	69,77	55,03	225.384	177.348	48.036	-49.452	5.643	-35.139	-56.059	964	369	-51.511	-2.428
2020													
Jan.	70,58	56,69	14.550	16.176	-1.626	-11.768	-5.111	-2.657	-6.766	108	59	-12.127	-418
Fev.	73,34	58,15	15.732	13.257	2.475	-4.342	-515	-2.416	-3.904	76	34	-3.961	347
Mar.	81,12	64,27	19.238	14.525	4.713	868	2.410	-1.779	-1.637	95	31	945	46

Notas: Para dados anuais, apresenta-se o valor acumulado no ano / [1]Para dados anuais, dá-se a média do ano. [2] Deflacionada pelo IPA; A partir da edição de out/02, a base da série passa a ser janeiro de 1999, e a cesta de moedas e seus respectivos pesos no cálculo da taxa efetiva passam a ser: euro (0,465094), dólar norte-americano (0,270294), o iene japonês (0,103379), o peso argentino (0,097698), e libra esterlina (0,063535). *Em abril de 2015, o Banco Central do Brasil passou a divulgar as estatísticas de setor externo da economia brasileira em conformidade com a sexta edição do Manual de Balanço de Pagamentos e Posição Internacional de Investimento (BPM6), do Fundo Monetário Internacional (FMI).
Fontes: FGV IBRE, Banco Central e SECEX.

*Emprego e Renda - PNADc

Período	Taxas (em Pontos Percentuais)			Rendimento Médio Real Habitual (em reais)							Massa de Rendimento Médio Real Habitual de Pessoas Ocupadas (todos os trabalhos) em milhões de Reais
					Posição na Ocupação (trabalho principal)						
	Taxa de Desocupação	Nível da Ocupação	Taxa de Participação na Força de Trabalho	Pessoas Ocupadas (todos os trabalhos)	Empregado no Setor Privado Com Carteira (exclusive trabalhadores domésticos)	Empregado no Setor Privado Sem Carteira (exclusive trabalhadores domésticos)	Trabalhador Doméstico	Empregado no Setor Público (inclusive servidor estatutário e militar)	Empregador	Conta Própria	
2016											
Ago.	11,8	54,2	61,4	2.013	1.924	1.203	811	3.175	4.934	1.532	176.343
Set.	11,8	54,0	61,2	2.017	1.940	1.208	815	3.160	4.938	1.506	176.150
Out.	11,8	53,9	61,2	2.026	1.957	1.190	819	3.171	4.940	1.508	177.041
Nov.	11,8	54,1	61,3	2.033	1.960	1.183	817	3.214	4.950	1.502	178.218
Dez.	12,0	54,0	61,4	2.048	1.964	1.171	819	3.249	5.168	1.508	179.638
2017											
Jan.	12,6	53,7	61,4	2.062	1.966	1.197	821	3.309	5.170	1.524	179.879
Fev.	13,2	53,4	61,4	2.074	1.985	1.217	828	3.346	5.152	1.531	179.863
Mar.	13,7	53,1	61,6	2.092	2.004	1.223	841	3.345	5.156	1.552	180.653
Abr.	13,6	53,2	61,6	2.088	2.008	1.195	845	3.295	5.191	1.547	180.912
Mai.	13,3	53,4	61,6	2.090	2.013	1.195	847	3.296	5.104	1.552	182.045
Jun.	13,0	53,7	61,7	2.084	2.017	1.205	844	3.292	5.019	1.539	182.618
Jul.	12,8	53,9	61,8	2.087	2.016	1.199	839	3.267	5.086	1.544	183.669
Ago.	12,6	54,0	61,8	2.085	2.025	1.208	838	3.262	5.115	1.534	184.316
Set.	12,4	54,1	61,8	2.100	2.037	1.233	840	3.273	5.170	1.540	186.101
Out.	12,2	54,3	61,8	2.112	2.050	1.230	844	3.290	5.204	1.543	187.769
Nov.	12,0	54,4	61,9	2.126	2.074	1.214	848	3.325	5.153	1.554	189.846
Dez.	11,8	54,5	61,8	2.134	2.084	1.181	854	3.335	5.190	1.569	190.941
2018											
Jan.	12,2	54,2	61,7	2.149	2.090	1.204	859	3.397	5.213	1.586	191.414
Fev.	12,6	53,9	61,6	2.166	2.090	1.210	869	3.453	5.266	1.596	191.679
Mar.	13,1	53,6	61,7	2.171	2.076	1.234	882	3.485	5.348	1.596	191.015
Abr.	12,9	53,6	61,5	2.184	2.091	1.261	885	3.477	5.387	1.589	192.547
Maio	12,7	53,6	61,4	2.189	2.091	1.275	883	3.485	5.457	1.593	193.448
Jun.	12,4	53,7	61,4	2.200	2.101	1.316	874	3.477	5.322	1.612	195.212
Jul.	12,3	53,9	61,5	2.207	2.110	1.309	870	3.500	5.333	1.622	196.770
Ago.	12,1	54,1	61,6	2.227	2.123	1.328	868	3.493	5.589	1.626	199.438
Set.	11,9	54,4	61,7	2.224	2.136	1.330	869	3.514	5.611	1.604	200.265
Out.	11,7	54,5	61,8	2.232	2.134	1.343	872	3.529	5.616	1.608	201.564
Nov.	11,6	54,7	61,8	2.240	2.135	1.355	876	3.552	5.521	1.637	203.039
Dez.	11,6	54,5	61,7	2.256	2.131	1.374	881	3.595	5.466	1.673	204.169
2019											
Jan.	12,0	54,2	61,6	2.271	2.136	1.371	892	3.673	5.489	1.682	204.563
Fev.	12,4	53,9	61,6	2.286	2.142	1.369	902	3.696	5.635	1.687	204.944
Mar.	12,7	53,9	61,7	2.289	2.165	1.350	909	3.706	5.661	1.671	205.156
Abr.	12,5	54,2	61,9	2.292	2.172	1.364	902	3.691	5.754	1.667	206.544
Maio	12,3	54,5	62,1	2.286	2.169	1.372	899	3.660	5.715	1.666	207.294
Jun.	12,0	54,6	62,1	2.290	2.166	1.399	901	3.661	5.785	1.662	208.435
Jul.	11,8	54,7	62,1	2.286	2.169	1.427	902	3.649	5.665	1.667	208.627
Ago.	11,8	54,7	62,1	2.298	2.184	1.432	905	3.674	5.718	1.668	209.893
Set.	11,8	54,8	62,1	2.298	2.183	1.407	897	3.659	5.852	1.676	210.424
Out.	11,6	54,9	62,1	2.317	2.185	1.391	898	3.693	5.997	1.693	212.808
Nov.	11,2	55,1	62,0	2.332	2.197	1.428	897	3.716	6.014	1.695	215.104
Dez.	11,0	55,1	61,9	2.340	2.197	1.442	904	3.758	5.977	1.711	216.262
2020											
Jan.	11,2	54,8	61,7	2.361	2.213	1.470	911	3.778	6.047	1.734	217.399
Fev.	11,6	54,5	61,7	2.375	2.252	1.481	916	3.798	6.032	1.736	217.631

Nota: *A divulgação fornece aos usuários da pesquisa dados sobre a evolução do mercado de trabalho no Brasil, atualizados mensalmente através de trimestres móveis. Assim, a cada mês serão divulgadas informações referentes ao último trimestre móvel. Fonte: IBGE.

CONJUNTURA ECONÔMICA

FGV IBRE

BIBLIOTECA VIRTUAL

São 130 mil páginas escritas pelos maiores especialistas de cada época, com a visão técnica e analítica do momento. Cada palavra foi indexada - inclusive pelos mecanismos de busca - para que você encontre, em segundos, o que pesquisa, via desktop e mobile.

- JUSCELINO KUBITSCHEK: 50 anos em 5?
- O MILAGRE ECONÔMICO: Conheça sua evolução.
- HIPERINFLAÇÃO: 100% ao mês? Como sobrevivemos? O que deu certo e o que deu errado? Como chegamos a ela? Como saímos dela?
- PRIVATIZAÇÃO DA TELECOMUNICAÇÃO: O que mudou?
- LICITAÇÕES DO PETRÓLEO: Como foram na época? O que podemos inferir para as atuais?
- BREXIT: Impactos na estabilidade da União Européia?

ESTÁ TUDO AQUI. SÃO MAIS DE 12 MIL ACESSOS POR MÊS. VISITE, PESQUISE E TENHA UMA NOVA VISÃO DO PASSADO.

ACESSE AGORA E PESQUISE EM TODO O CONTEÚDO DA REVISTA.

fgv.br/ibre/bibliotecavirtual

Selecione pontualmente ou pesquise em todas as 7 décadas de uma só vez.



VOCÊ PODE TER ESTES RECURSOS EM SEUS DOCUMENTOS!

Acesse agora www.docpro.com.br e veja como é simples e rápido encontrar a informação que precisa, dentro dos seus documentos. A gestão do conhecimento Docpro é eficaz tanto para impressos (atas,relatórios, contratos, revistas, etc) bem como para materiais digitais (doc, pdf, fotos, WhatsApp, planilhas, etc). Acessível para consulta no computador, tablet ou smartphone.

Tecnologia: docpro.com.br

tecnologiadocpro

3AW

fgv.br/mba

INOVAÇÃO

EM CONTEÚDOS ATUAIS E MODERNAS METODOLOGIAS DE ENSINO.



CONHEÇA OS CURSOS.

MBA FGV

É MAIS QUE MBA. É FGV.