



Agradecimentos

Introdução

1. O Estado estabilizador
2. O Estado investidor
3. O Estado protetor
4. O Estado prestador de serviços
5. O Estado empreendedor
6. As crises do pós-pandemia

Notas

Referências bibliográficas

Sobre a autora

Créditos

Agradecimentos

Agradeço ao meu pai, Luiz Antonio Carvalho, e à minha mãe, Maria Tereza Barbosa, pela ajuda na revisão do texto. À Luiza Nassif Pires, agradeço pelas inúmeras conversas sobre os impactos econômicos da pandemia e seus efeitos sobre as desigualdades no Brasil e no mundo. Ao Renan Quinalha e aos amigos da Mira Filmes, meus mais sinceros agradecimentos pelo trabalho coletivo de gravação do podcast Entretanto, que contribuiu muito para a articulação de algumas das ideias aqui reunidas. Por fim, alguns trechos de colunas publicadas na *Folha de S.Paulo* entre 2018 e 2019 e no jornal *Nexo* em 2020 serviram de base para passagens do livro. Agradeço muito a ambos os jornais pelo espaço e também aos leitores pelos comentários e críticas pertinentes.

Introdução

A pandemia que se abateu sobre os diferentes países do mundo no início do ano de 2020 trouxe consequências inéditas para a economia global. Ao contrário das crises de 1929 e 2008, o colapso econômico de 2020 não é fruto do contágio da economia real por uma crise originada no setor financeiro, mas do contágio da economia real por uma crise de saúde pública ou, simples assim, do contágio por um vírus.

Pandemias anteriores de alta gravidade tampouco têm efeitos comparáveis, na medida em que se deram em um mundo muito menos globalizado, com menor integração comercial e financeira entre os países. Assim, em meio ao que deve tornar-se a maior queda da história do PIB mundial, o debate econômico foi chacoalhado como em poucas ocasiões anteriores. Em particular, temas e questionamentos ao modo como o sistema capitalista tem sido administrado desde os anos 1980, que já vinham sendo trazidos à tona desde a crise financeira global de 2008-9, ganharam uma concretude trágica.

Sobram evidências de que a pandemia não é tão democrática quanto muitos gostam de fazer parecer. Sim, ela está prejudicando a vida de todos, mas os mais pobres sofrem muito mais os seus impactos na saúde e na economia. No caso da gripe espanhola, uma pesquisa publicada na revista médica *The Lancet* sugere que as taxas de mortalidade foram até trinta vezes maiores em regiões mais pobres. A pandemia de 2009 do H1N1 não foi tão diferente: um estudo de 2013 apontou uma taxa de mortalidade vinte vezes maior em países da América do Sul do que na Europa, por exemplo. Ou seja, os países com a menor dotação de recursos para enfrentar a crise atual, sobretudo se levarmos em conta a enorme fuga de capitais para países ricos

em meio à incerteza nos mercados financeiros, sofrem os efeitos mais devastadores da pandemia.

Mas não são apenas as desigualdades globais que se tornam visíveis a olho nu. Dentro de cada país, os mais vulneráveis também estão mais sujeitos aos impactos da crise econômica e de saúde pública. Um estudo publicado em maio de 2020 por pesquisadores do FMI^[1] analisou os dados de 175 países de cinco pandemias anteriores — Sars (2003), H1N1 (2009), Mers (2012), Ebola (2014) e Zika (2016) — e estimou um aumento de quase 1,5% na desigualdade medida pelo índice de Gini nos cinco anos que sucedem esses episódios.

Além da perda de renda e trabalho, a base da pirâmide social, que no Brasil tem uma nítida dimensão racial e de gênero, está mais sujeita à contaminação e a desenvolver casos mais graves da infecção por Covid-19. Isso porque o risco de contaminação é maior pelo número de pessoas que dividem o mesmo dormitório, pelo uso de transporte público, pela falta de saneamento básico e pela dificuldade de manter o isolamento sem reduzir sua renda para abaixo do nível mínimo de subsistência. Já a gravidade dos casos e, portanto, a probabilidade de óbito dependem da existência de comorbidades (doenças crônicas associadas) e do acesso à saúde. No Brasil, a proporção de pessoas com comorbidades associadas à Covid-19 aumenta significativamente entre os menos escolarizados (54% para quem só frequentou o ensino fundamental, ante 34% para quem frequentou o ensino superior)^[2] e o número de leitos de UTI no SUS é quase cinco vezes menor do que na rede privada.

Nesse contexto, a valorização súbita dos sistemas públicos de saúde, das redes de proteção social, das políticas de desenvolvimento produtivo e tecnológico e, de forma geral, do papel do Estado na alocação dos recursos da sociedade tem levado alguns analistas a considerar essa crise como um golpe fatal no neoliberalismo ou, quem sabe, no próprio capitalismo. Para muitos, a trágica pandemia ajudaria a parir um belo mundo novo, bem mais justo e sustentável. No entanto, as

desigualdades exacerbadas pela crise, os patamares mais elevados de dívida pública deixados como herança pelo seu combate e o fortalecimento de tendências ao autoritarismo e ao nacionalismo apresentam-se como obstáculos vistosos para uma transformação social significativa.

Nesse sentido, o caso brasileiro é singular. Primeiro, porque a pandemia se abateu sobre uma economia que nem sequer havia se recuperado da recessão de 2015-6. Pior. A semiestagnação da renda entre 2017 e 2019 já era por natureza desigualitária: enquanto os mais pobres ainda sofriam queda em seus rendimentos, o meio e o topo da pirâmide recuperavam-se muito lentamente. Segundo, porque a crise é gerida por uma equipe econômica adepta de uma ideologia anacrônica de Estado mínimo e um presidente contrário às evidências científicas. Aqui, uma falsa oposição entre morte física e morte econômica embasou uma resposta inadequada em ambos os campos.

É verdade que, como avaliou o jornal britânico *Financial Times* em reportagem sobre o Brasil publicada em 28 de abril, o Ministério da Economia foi “forçado a reconciliar sua identidade ‘Chicago Boy’ de livre mercado com a necessidade de vultosa intervenção governamental”.^[3] Medidas fiscais substantivas foram adotadas — ou enfiadas goela abaixo pelo Congresso —, provocando um curto-circuito no bolsonarismo. Mas a resposta adequada a uma crise como esta não exige apenas relaxar regras orçamentárias em meio à calamidade, e sim repensar o próprio papel do Estado na sociedade e na economia para superar carências históricas que a pandemia tornou cristalinas.

Neste breve livro, escrito em meio ao turbilhão de uma crise sanitária, social e econômica com consequências ainda nebulosas, o objetivo é apresentar, à luz do contexto brasileiro, cinco funções do Estado que a pandemia ajudou a revelar. São elas: estabilizador da economia, investidor em infraestrutura física e social, protetor dos mais vulneráveis, provedor de serviços à população e, por fim, empreendedor. Tais funções estão inter-relacionadas e certamente não exaurem as

atribuições do Estado em sociedades democráticas, mas servem de ponto de partida tanto para a análise de nossas lacunas e desigualdades estruturais, quanto para a formulação de uma agenda econômica para o curto e o longo prazo no Brasil.

1. O Estado estabilizador

Em dezembro de 1965, a revista americana *Time* escolheu John Maynard Keynes como homem do ano, a despeito de o economista ter morrido vinte anos antes, em 1946. A matéria de capa da revista trata do longo período de expansão da economia norte-americana no início dos anos 1960 e ressalta como os princípios da macroeconomia keynesiana, considerados subversivos logo após a publicação da *Teoria geral do emprego, do juro e da moeda* em 1936, dominaram a ortodoxia econômica nas universidades e passaram a nortear a agenda de diferentes governos — nos Estados Unidos, Roosevelt, Kennedy e o então presidente Lyndon Johnson pautaram-se por suas ideias. “Em Washington, os homens que formulam as políticas econômicas da nação utilizaram princípios keynesianos não somente para evitar os violentos ciclos dos dias do pré-guerra, mas também para produzir um crescimento econômico fenomenal e atingir preços notadamente estáveis”, diz a reportagem. “Se a Nação tem problemas econômicos, são problemas de alto emprego, alto crescimento e alta esperança [...]. Talvez os Estados Unidos precisem de outro Keynes, mais moderno, para lidar com os desafios do crescimento, um especialista em manter as economias em um pico saudável. Mas mesmo se surgir, ele terá de partir do que aprendeu com John Maynard Keynes”, conclui.

Como sabemos, a história foi bem diferente. Os choques de petróleo e a estagflação da economia norte-americana nos anos 1970 abriram espaço para uma nova mudança de paradigma na ciência econômica e na agenda adotada pelos diferentes países. Na macroeconomia keynesiana, nada garante que o equilíbrio de mercado se dá com pleno emprego: para evitar recessões, os governos têm o papel de estimular o consumo das famílias e os investimentos das empresas tanto através da política monetária

(redução da taxa de juros), quanto da política fiscal (expansão dos gastos públicos). Não é o que ocorre na economia novo-clássica de Robert Lucas e Thomas Sargent, da escola de Chicago, que emerge nos anos 1980 como herdeira do monetarismo de Milton Friedman. Nessas teorias, consumidores e firmas com expectativas racionais garantem que o equilíbrio de mercado se dá sem desemprego involuntário. A longo prazo, tentativas do governo de estimular a economia não são capazes de aumentar o produto e estão fadadas a gerar inflação ou outras distorções. Na teoria novo-clássica dos ciclos reais de negócios, flutuações no nível de renda e de produção emergem apenas como resultado de choques tecnológicos e aleatórios, aos quais o governo não deve responder.

Tais princípios e suas variações teóricas posteriores acabaram servindo para fundamentar a ideologia do Estado Mínimo e sua implementação — em maior ou menor grau — por governos ao redor do mundo nos anos 1980 e 1990. Mesmo a escola chamada de novo-keynesiana, que passou a dominar o *mainstream* econômico nos anos 1990, restringe a atuação do governo às situações de falhas de mercado de curto prazo — o desemprego involuntário só surge se os preços e salários forem rígidos demais, por exemplo. A longo prazo, a trajetória de crescimento econômico está dada essencialmente pela tecnologia disponível, crescimento da população e da oferta de trabalho, e pela produtividade dessa força de trabalho, que por sua vez depende do nível de educação, por exemplo, e outros fatores pelo lado da oferta.

A crise financeira global de 2008 pode ser interpretada como a primeira ruptura com esse paradigma. No prefácio de *Maynard's Revenge: The Collapse of Free Market Macroeconomics*, Lance Taylor, professor emérito da New School for Social Research que deixou seu cargo de professor no MIT nos anos 1990, quando suas ideias passaram a ser consideradas heterodoxas, explica o porquê do título do livro ser *A vingança de Maynard* — em referência ao segundo nome de Keynes. “Ele

estava correto sobre como fazer macroeconomia. A reforma inicial e depois a revolução contra suas ideias começando nos anos 1940 eram enganosas e frequentemente equivocadas. As formas em que ele propôs analisar os problemas macro são as únicas de alguma utilidade para entender a crise global de 2007-9. Estar certo sobre esses pontos fundamentais deve recompensar o suficiente a forma como sua versão da macroeconomia foi tratada desde os anos 1970.”

De fato, as origens da Grande Recessão e a reação dos governos e bancos centrais ao redor do mundo para combatê-la trouxeram de volta à tona a necessidade de expansão fiscal e monetária em situações de alto desemprego e colapso da demanda agregada. Nas crises, a forte incerteza leva o setor privado a assumir postura defensiva, cortando gastos em consumo e adiando decisões de produção e investimento. Em tais situações, há maior preferência pela liquidez, no conceito desenvolvido por Keynes para explicar a demanda por moeda — o ativo mais líquido da economia — como forma de acumulação de riqueza. Assim, os agentes econômicos livram-se de seus ativos menos líquidos (ações ou títulos de alto risco) e tentam realocar seu patrimônio em dinheiro ou títulos públicos, por exemplo. Essas reações tendem a reduzir o preço dos ativos de maior risco no mercado financeiro, contaminando a economia real. Bancos privados, por sua vez, reduzem a oferta de empréstimos, temendo a inadimplência de empresas e famílias. Nesse cenário, nada garante que a economia voltará à trajetória anterior e o Estado é o único capaz de agir contra a corrente para evitar um efeito cascata.

O economista pós-keynesiano Hyman Minsky já havia tratado em seu livro *Stabilizing an Unstable Economy*, de 1986, do que chamou de “estabilidade desestabilizadora” das economias. Em particular, na análise minskyana, quanto mais a economia se expande, mais as empresas se endividam para financiar seus investimentos e com isso tornam o sistema mais frágil financeiramente. Chega então um ponto em que qualquer

choque pequeno pode desencadear uma crise no setor financeiro e no setor real, à medida que empresas e bancos tentam se recompor. Por isso, o governo e o Banco Central deveriam adotar uma política anticíclica, ou seja, na direção contrária ao ciclo econômico gerado pelo setor privado. Em outras palavras, o governo deve desaquecer os ânimos e a tomada de risco por bancos, empresas e famílias durante os períodos de expansão — através de políticas monetária, fiscal e regulatória restritivas —, e fazer o oposto nos períodos de contração.

Quando o Estado assume o seu papel estabilizador, a proporção da dívida pública em relação ao tamanho da economia sobe quando a dívida privada cai, à medida que empresas e famílias cortam seus gastos e tentam recompor sua saúde financeira, e cai quando a dívida privada sobe, ou seja, nos períodos de expansão da economia. Alguns elementos do próprio funcionamento do Orçamento público já atuam nessa direção mesmo sem passar pela decisão dos governantes: são os chamados estabilizadores automáticos. Por exemplo, o recolhimento de impostos aumenta quando a economia cresce e é menor durante as crises, já que depende do próprio nível de atividade econômica. Já os gastos com seguro-desemprego são automaticamente elevados em situações de crise, à medida que a própria taxa de desemprego aumenta, e caem em situações de expansão, quando o mercado de trabalho está aquecido. Tanto os impostos quanto os gastos com seguro-desemprego são considerados estabilizadores automáticos, pois na ausência de decisões em contrário da política econômica, levam justamente a uma postura anticíclica do Estado. Em outras palavras, os estabilizadores podem fazer com que o governo arrecade mais e gaste menos na fase de expansão, reduzindo a dívida pública em relação ao PIB, e arrecade menos e gaste mais durante a recessão, o que implica maior endividamento.

A explosão da dívida pública ao redor do mundo após a crise de 2008 não deveria surpreender — e com a crise causada pela

Covid-19 não será diferente. Mas isso não quer dizer que as duas crises têm a mesma natureza, ou mesmo que exijam medidas semelhantes de combate à recessão.

Em seu relatório de política monetária de maio de 2020, o Banco da Inglaterra projetou que a pandemia lançará a economia do Reino Unido na maior recessão dos últimos trezentos anos, com uma queda do PIB de quase 30% no primeiro semestre. No Brasil, a previsão do governo de uma contração de mais 5,7% ao ano ainda soa, em maio, demasiado otimista para o que deve ser a maior queda anual do PIB de nossa série histórica. O fato é que a crise causada pela Covid-19 tem proporções e características inéditas. Repetindo. A crise causada pela pandemia, não pelas medidas quarentenárias impostas para combatê-la.

O Banco Central da Suécia — país que optou por não adotar medidas restritivas, mantendo abertas escolas e comércio — estimou queda de 7-10% do PIB em 2020. Se confirmado, o resultado não é muito diferente do previsto para países que fizeram o lockdown: o Deutsche Bank projeta contração de 9% na Alemanha, por exemplo. A diferença é o número de óbitos: 311 a cada milhão de habitantes na Suécia, ante quarenta a cada milhão em sua vizinha Noruega, de acordo com números disponíveis em 10 de maio de 2020.^[1]>

É verdade que o fechamento obrigatório de setores econômicos inteiros tem impacto direto nos níveis de produção, contraindo o PIB pelo lado da oferta de bens e serviços. Mas a crise vem também pelo lado da demanda, o que se deve não apenas às restrições à circulação dos consumidores, mas também ao próprio medo do contágio pelo vírus e à queda das exportações derivada do colapso da renda e do comércio mundial. A pandemia provoca um curto-circuito macroeconômico, pois o distanciamento entre produtores e consumidores transforma-se em choque negativo tanto para a oferta quanto para a demanda. Tudo ao mesmo tempo.

A frase “É a economia, estúpido”, cunhada em 1992 pelo estrategista da campanha presidencial vitoriosa de Bill Clinton,

passou a ser utilizada em inúmeros contextos. Mas está ficando claro que desta vez é a pandemia, estúpido. Nos estados norte-americanos do Texas, Tennessee e Geórgia, que começaram a reabrir o comércio na última semana de abril de 2020, os primeiros números de frequência em restaurantes sugerem que foi recuperada menos de 20% da queda observada desde o início de março, quando as medidas quarentenárias começaram a ser adotadas.^[2] É ilusório, portanto, imaginar que o fim das medidas quarentenárias em pleno crescimento do surto seja capaz de fazer com que consumidores retomem suas atividades, injetando ânimo no mercado interno. Muito pelo contrário, a frouxidão dessas medidas e seu relaxamento prematuro adiam ainda mais a recuperação da economia em meio aos novos surtos de contágio e ao colapso do sistema hospitalar.

As medidas desenhadas para atenuar a recessão gerada pela pandemia e evitar uma longa depressão econômica também fogem da macroeconomia convencional. Essa crise é diferente das outras tanto por suas origens quanto pelo tipo de resposta do Estado.

As crises de 1929 e de 2008 originaram-se no sistema financeiro e contagiaram a economia real em efeito cascata: bancos deixaram de emprestar, empresas perderam valor na bolsa e deixaram de investir, consumidores perderam emprego e renda, deixando de comprar bens e serviços e pagar suas dívidas. Esses efeitos se retroalimentam, pois a queda no consumo prejudica os lucros das empresas e a inadimplência de empresas e famílias dificulta a obtenção de crédito no sistema bancário. A macroeconomia keynesiana sugere que a interrupção desse tipo de ciclo vicioso exige a adoção de estímulos por meio da política monetária (redução da taxa de juros e injeção de liquidez no sistema financeiro para evitar quebraadeiras) e, sobretudo, da política fiscal (expansão de gastos e investimentos públicos).

Mas para que seja possível redinamizar a economia, é necessário que a criação de renda e empregos trazida pelo

aumento dos gastos públicos tenha efeitos multiplicadores, ou seja, induza um consumo maior por parte das famílias, elevando também as vendas e os investimentos das empresas, e assim por diante. Deste modo, para cada real que o Estado gasta, o PIB aumenta em mais de um real, à medida que parte da renda adicional das famílias será consumida, gerando aumento na produção. O debate sobre o tipo mais adequado de estímulo em um quadro como este está associado, portanto, ao debate sobre quais rubricas entre as despesas do Estado têm maior efeito multiplicador, ou seja, qual gasto público gera maior efeito sobre o consumo das famílias e, assim, sobre o PIB e os empregos.

Mas o que fazer em meio a uma pandemia, em que a necessidade de preservação das vidas limita esses efeitos multiplicadores? Como agir para reativar a economia quando não é nem possível e nem desejável que os consumidores voltem ao comportamento usual, invadindo shoppings e adquirindo serviços que os expõem ao risco de contágio?

As medidas para atenuar a crise econômica e social causada pela Covid-19 devem ser divididas em ao menos duas fases. Na primeira, o alvo são sobretudo suas origens — a disseminação do vírus — e a garantia da sobrevivência de famílias e empresas. Não se trata de estimular a demanda buscando os máximos efeitos multiplicadores, e sim de efetuar transferências de renda que garantam a subsistência dos mais vulneráveis. Aqui se enquadra a adoção de redes mais amplas de proteção social, como a renda básica emergencial. No caso das empresas, a prioridade é prover socorro às empresas em dificuldade, em geral as menores, evitando falências e demissões. Aqui destaca-se a necessidade de absorção pelo Estado de custos das empresas com folha de pagamento, visando manter empregos e salários, bem como a atuação de bancos públicos através de linhas de crédito subsidiado para empresas com menor capacidade de financiamento, e do Banco Central, injetando liquidez no sistema bancário para evitar contração da oferta de crédito e

mantendo as taxas de juros baixas.

A segunda fase só pode ser iniciada com a forte queda do número de casos e óbitos e a implementação de testagem em massa. Nessa etapa, quanto menor tiver sido a perda de vínculos empregatícios, o fechamento de negócios e a absorção de famílias pela espiral de pobreza, mais fácil será a recuperação. A retomada tampouco irá se dar enquanto o risco de novos surtos ainda for alto, o que mantém empresas e famílias relutantes em realizar decisões de produção, investimento e consumo. Caso essas condições estejam dadas, a macroeconomia pode então voltar à cena requerendo, aí sim, estímulos à demanda via gastos públicos com alto efeito multiplicador sobre a renda e os empregos.

Como a saída da primeira fase da pandemia se dá com um setor privado endividado e sob incerteza, dada a probabilidade de novos surtos e medidas quarentenárias adicionais, a recuperação rápida da economia na segunda fase também depende de estímulos governamentais. A boa notícia é que essa atuação anticíclica pode se dar justamente pela destinação de recursos para áreas prioritárias, conforme se verá nos capítulos seguintes. Antes, cabe uma breve análise do papel (des)estabilizador do Estado à luz da experiência brasileira antes e durante a pandemia.

Ao contrário de muitos países ricos atingidos pela crise, que viviam um sólido período de expansão econômica e queda da taxa de desemprego, o Brasil viveu entre 2015 e 2016 uma de suas mais profundas recessões e, entre 2017 e 2019, a mais lenta recuperação de sua história.

Em 2014, a expansão de gastos públicos típica de anos eleitorais e a queda do ritmo de arrecadação do governo causada, de um lado, pela desaceleração da economia em meio à piora do cenário externo desde 2011 e, de outro, pelas vultosas desonerações e subsídios concedidos a empresários dos mais variados setores, nos levou ao primeiro ano de aumento da

dívida pública em relação ao PIB do século XXI.^[3]> Nos anos que se seguiram, a dívida pública mais alta justificou a adoção de um ajuste das contas públicas pela via do corte de investimentos e reformas para a redução do ritmo de expansão das despesas obrigatórias — aposentadorias ou mínimos exigidos em saúde e educação, por exemplo.

Do ponto de vista estritamente macroeconômico — deixando aspectos ligados à equidade e eficiência para os próximos capítulos —, essa agenda econômica vai na contramão do que se espera de um Estado estabilizador. Como vimos, uma política fiscal anticíclica faria exatamente o contrário, ou seja, estimularia a economia por meio de uma expansão dos gastos do governo em uma situação em que consumidores perdem renda e empregos. Os empresários vendem menos deixando de investir na expansão de sua capacidade de produzir. Ao cortar gastos em meio à crise, o Estado acabou exacerbando o ciclo econômico, ao invés de atenuá-lo.

Por mais que essa agenda tenha respondido a pressões de economistas, empresários e analistas de mercado desde o segundo mandato de Dilma Rousseff, aprofundando-se ao longo do governo Temer e no primeiro ano do governo Bolsonaro, o caráter desestabilizador do Estado brasileiro vem de antes, pois tem estreita relação com o arcabouço de regras orçamentárias que adotamos. Em particular, a meta de resultado primário — a diferença entre receitas e gastos do governo excluindo o pagamento de juros sobre a dívida acumulada no passado — é uma regra pró-cíclica em sua essência. Por estabelecer a cada ano o quanto o governo deve arrecadar além do que gasta (ou gastar além do que arrecada no caso de um déficit), o pé fiscal do famoso tripé macroeconômico acaba forçando justamente esse tipo de atuação desestabilizadora. Isso porque quando a economia vai mal, levando a uma queda da arrecadação de impostos, o governo é obrigado a responder cortando gastos e aprofundando a crise. Já quando a economia vai bem, como nos anos 2000, elevando essa arrecadação, o governo ganha espaço

para expandir gastos e torna a expansão acentuada.

Além disso, quando o orçamento é aprovado para o ano seguinte com base na meta de resultado primário, utiliza-se uma projeção do que será o crescimento econômico e, assim, de quanto será a arrecadação de impostos ao final do período. Se a economia cresce menos do que o esperado, como em 2018 ou 2019, frustrando as previsões de receitas, o governo tem de fazer contingenciamentos, bloqueando recursos aprovados pelo Congresso. Assim, esse tipo de regra prejudica o próprio planejamento orçamentário e a execução de políticas pelos Ministérios.

Se a meta de resultado primário é pró-cíclica, a regra do teto de gastos aprovado na emenda constitucional 95 é essencialmente acíclica. Em outras palavras, a meta não tem qualquer relação com o estado da economia. Cada Poder tem exatamente o mesmo montante para gastar todos os anos, ajustando-se esse valor apenas pela inflação do ano anterior. Se a inflação não muda de um ano para o outro, isso significa que o governo pode arrecadar mais ou arrecadar menos e o teto fica exatamente no mesmo lugar. Alterações na taxa de inflação até afetam o teto em termos reais, mas estão longe de torná-lo uma regra anticíclica.

Um dos efeitos da pandemia foi chacoalhar de vez as bases do regime fiscal brasileiro. O choque causado pela Covid-19 chegou logo após a divulgação de resultados frustrantes do PIB de 2019. Embora o governo Bolsonaro tenha tentado minimizá-los em discursos e campanhas que falsamente alardeavam uma melhor alocação de recursos — a partir da construção de conceitos de PIB privado em crescimento e PIB público em queda —, o crescimento do único PIB existente, o da economia como um todo, ficou abaixo até mesmo do observado em 2017 e 2018. Em 2019, a economia brasileira cresceu mísero 1,1%, ante expectativas que giravam em torno de 2,6% no início do ano.

A reação aos números divulgados pelo IBGE em março de