

PLANO REAL: OS PRIMEIROS 30 ANOS SOB O ENFOQUE DO MERCADO DE TRABALHO E OCUPACIONAL¹

Leandro Horie²

Resumo: O presente artigo busca debater os aspectos relevantes do Plano Real, que completou 30 anos em 2024 e vem se tornando o Plano Econômico de maior perenidade da história brasileira pós-república. Este artigo pretende discutir os seus principais aspectos e condicionantes, já que eles determinaram (e ainda determinam) a sua trajetória e seus impactos. Especial atenção será dada ao mercado de trabalho, que atravessou diversas fases, vinculadas especialmente à dinâmica setorial derivada do plano, do ritmo de crescimento econômico como também das institucionalidades do mercado de trabalho. Por fim, o trabalho pretende apontar os principais desafios do Plano Real, a partir de uma lógica macroeconômica, assim como as perspectivas no mercado de trabalho diante desse quadro.

Palavras-chave: Estabilização Econômica. Inflação. Política Econômica. Indústria. Mercado de Trabalho.

REAL PLAN AND THE RELEVANCE OF THE EXTERNAL CONTEXT

Abstract: This article discusses the relevant aspects of the Plano Real, which turned 30 in 2024 and has become the most enduring Economic Plan in Brazilian post-republic history. This article studies its main aspects and conditioning factors, since they determined (and still determine) its trajectory and impacts. Special attention will be given to the labor market, linked to the sectoral dynamics derived from the plan, economic growth, and labor market institutions. Finally, the paper indicates the main challenges of the Plano Real, from a macroeconomic and economic development perspective, as well as the prospects in the labor market in this context.

Keywords: Economic Stabilization. Inflation. Economic Policy. Industry. Labor Market.

INTRODUÇÃO

Se perguntássemos no início da década de 1990 qual era o principal problema econômico brasileiro, era provável que haveria uma resposta unânime: a inflação.

Nada causou maior distorção na formação de preços, nas contas públicas ou nos salários. E pouco importava as fontes de choque inflacionário: a correção monetária “tornava o impossível possível” ao permitir conviver com índices inflacionários que já haviam ultrapassado os três dígitos anuais. Desse cenário à hiperinflação o caminho foi se tornando cada vez mais curto, no qual a moeda perde totalmente suas funções básicas

¹ As opiniões aqui contidas não necessariamente refletem os posicionamentos institucionais das entidades das quais o autor é vinculado.

² Economista e mestre pelo Instituto de Economia da Universidade de Campinas (IE-Unicamp), onde atualmente faz doutorado. Técnico do DIEESE e professor da Escola DIEESE de Ciências do Trabalho nos cursos de extensão e pós-graduação na área de Economia e Políticas Públicas. E-mail: leandro@dieese.org.br.

(meio de pagamento, reserva de valor e unidade de conta) e, quando isso ocorre, há um completo descolamento da moeda, enquanto meio de pagamento oficial de um Estado, e a economia real, que procura outras formas de preservação de valor.

Dessa forma, lutar contra a inflação tornou-se desafio permanente de inúmeros governos a partir dos anos 1980 quando a “Crise da dívida”, e as respostas de política econômica como o ajuste exportador, nos lançaram em uma espiral inflacionária ascendente alimentada por choques cambiais, crises fiscais e de oferta, e no qual a inércia tornava inócua qualquer tentativa de estabilização. E não foram poucas, seja com viés ortodoxo (compressão da demanda, juros altos e restrição fiscal) ou mesmo heterodoxo, como o Plano Cruzado.

Por este prisma, é inegável reconhecer que o Plano Real teve sucesso. Aliado ao fim das restrições de fluxos externos de recursos e com um diagnóstico inflacionário adequado, a política de 1994 avançou em estabilizar a economia através de uma reforma monetária e ancoragem cambial. E assim manteve desde então, a exceção de alguns períodos de maior volatilidade.

Por outro lado, este modelo de estabilização teve como contrapartida o uso de dois instrumentos: câmbio valorizado e juros elevados. A forma de uso destes instrumentos causou uma série de contratemplos, como reduzir os graus de autonomia da política econômica e acelerar a desindustrialização brasileira. E esta combinação de elementos impactou diretamente o mercado de trabalho, gerando transformações quantitativas e qualitativas.

Portanto, analisar o Plano Real, é compreender que o arranjo macroeconômico que o sustentou nestes 30 anos tem impactos no setor produtivo e, por consequência, no mercado de trabalho, porque a hipótese é que há uma interconexão entre estas dimensões. É o que busca este artigo.

Para tal, uma primeira etapa será contextualizar, de forma não extensiva, as questões mais relevantes sobre a macroeconomia do plano Real e os seus impactos setoriais, especialmente na indústria de transformação. Posteriormente, após uma breve contextualização do mercado de trabalho brasileiro, o texto avança em questões relacionadas às ocupações e suas inter-relações setoriais, no qual será utilizada a metodologia de Quadros (2008) para realização de uma estratificação social a partir de um enfoque ocupacional e de renda. Por fim, o artigo resume as qualificações anteriores

a partir da percepção de que a estabilização foi importante, mas há aspectos que precisam avançar especialmente a superação das restrições macroeconômicas e seus impactos negativos na estrutura produtiva e, por consequência, no mercado de trabalho.

1. BREVE CONTEXTUALIZAÇÃO DO PLANO REAL: LIMITES E CONTRADIÇÕES

A implantação do Plano Real deve ser vista à luz do cenário econômico do início da década de 1990 no Brasil: inflação superando 40% ao mês, abertura econômica e a negociação da dívida externa com o “Clube de Paris”³, que possibilitava o retorno dos fluxos voluntários de capital externo em um cenário de liberalização financeira no mundo.

Esses três aspectos são importantes, porque possibilitam contextualizar o Plano Real não somente como uma (nova) tentativa de estabilização da economia brasileira, mas também como uma oportunidade de inserir o país neste novo contexto econômico mundial, segundo seus formuladores. O mundo estava em transformação e era necessário que o Brasil estivesse “alinhado” com as práticas de políticas econômicas defendidas tanto pelo capital internacional como por organismos multilaterais, consubstanciadas no que se convencionou chamar de “Consenso de Washington”, para que houvesse condições de o país ingressar nesta “ordem”.

O “Consenso de Washington” preconizava um conjunto de medidas sobre aspectos sensíveis aos países da periferia capitalista. Em relação às políticas públicas, preconizava principalmente a diminuição do tamanho do Estado na economia, privatizações, uma maior “realidade tarifária”, a liberalização dos fluxos financeiros internacionais e a focalização de políticas sociais, com redução de gastos públicos. Do ponto de vista produtivo, dada à ascensão dos países asiáticos e o papel de destaque dos países centrais, a proposta era abertura comercial e exploração das “vantagens comparativas naturais/estáticas”, em setores mais dinâmicos, em oposição ao processo de “substituição de importações” que por muito tempo vigorou em vários países de

³ O Clube de Paris é uma instituição informal (não possui existência legal do ponto de vista jurídico), que realiza renegociações de dívidas governamentais entre países credores e devedores. Para ter acesso a esta negociação, o país devedor precisa se submeter a um programa de estabilização aprovado pelo Fundo Monetário Internacional – FMI. Para mais detalhes: <http://www3.tesouro.fazenda.gov.br/divida_publica/downloads/div_r_cparis.pdf>.

industrialização atrasada como o Brasil, que era um processo ativo de construção de “vantagens comparativas dinâmicas”.

Na condução da economia, a estabilização envolveria ajustes na política fiscal (após a eliminação do “efeito monetário” do déficit fiscal), uma política monetária passiva e mais rígida e uma maior previsibilidade geral das ações de política econômica. O objetivo era de tornar o país cada vez mais uma economia de mercado aberta e integrada aos fluxos financeiros, produtivos e comerciais internacionais, já que o contexto de maior liberalização e mobilidade de capitais no mundo poderia permitir ao Brasil eliminar um problema crônico dos anos 1980, que era a restrição de capitais externos para financiar seu balanço de pagamentos.

O diagnóstico inflacionário era o da existência de uma inflação inercial, devido ao alto grau de indexação da economia, e no qual a população já havia “perdido” a confiança na unidade de conta do Estado e buscava na revisão constante dos contratos e nas “quase moedas” uma forma de preservar seus recursos e superar as dificuldades impostas por uma inflação alta. Na opinião dos formuladores do Plano, também se avaliava que a ineficiência do processo de substituição de importações impedia uma maior penetração de produtos estrangeiros, protegendo um parque tecnológico defasado, que operava com altas margens de lucro e aumentando os custos e preços ao consumidor e produtor, além do efeito fiscal dos subsídios.

O Plano Real, segundo Horie (2012), foi uma tentativa de tentar aplicar novamente uma reforma monetária nos moldes da “Larida” utilizada no Plano Cruzado em 1986, mas sem realizar uma política de renda, sem congelamento e contando com o fim da restrição externa derivada do acordo com o “Clube de Paris” para conseguir lograr sucesso: uma reforma monetária (com a criação prévia da URV e conversão para o Real) acompanhada de um modelo de controle cambial administrado que, na prática, funcionou como um regime de câmbio fixo baseado no dólar (pelo menos até a desvalorização do início de 1999). A utilização da ancoragem ao dólar colocou uma primeira questão de difícil equalização até os dias de hoje: a alta “sensibilidade” da inflação brasileira à taxa de câmbio (efeito *pass-through*) e com a necessidade de permanência de taxas de juros sempre superiores ao restante do mundo (diferencial externo de juros) e assim assegurar atratividade para se manter integrado aos fluxos de liquidez internacional, buscando

manter o valor do dólar em moeda nacional sob controle e reduzindo possíveis ataques especulativos. A adoção dessa estratégia levou, sinteticamente, aos seguintes resultados:

- O aumento das importações e a redução das exportações, em função do câmbio sobrevalorizado, com reversão de superávits para déficits comerciais;
- A impossibilidade de fixação de uma taxa de juros reduzida semelhante à do restante do mundo por um período de tempo suficiente para induzir uma expansão mais robusta dos investimentos produtivos;
- A sobrevalorização do câmbio, em ambiente de queda de barreiras comerciais, expôs a indústria a uma competição sem precedentes. Inserção menos nobre do país nas cadeias globais de valor (com exceção daquelas que o país possuía vantagens comparativas) e aumento do componente importado da produção, em um processo de rápida desnacionalização e reprimarização da produção nacional;
- Por outro lado, o comércio varejista e o setor de serviços, que, por sua natureza, são setores “*non tradables*”, se expandiram, na esteira do avanço da demanda interna devido aos efeitos da estabilização e reforçado, a partir do início do século XXI, em função da valorização do salário mínimo, avanço do mercado de trabalho e da economia;
- O câmbio valorizado favoreceu uma queda de preços relativos, elevando o poder de compra dos salários mesmo que não tivesse ocorrido uma expansão nominal em moeda nacional na mesma magnitude (pelo contrário, houve queda em vários anos);
- As privatizações e a maior restrição fiscal diminuíram não só as oportunidades de emprego no setor público, como também reduziram o poder de intervenção do Estado na economia, seja por estatais, seja com investimentos públicos.

Alguns resultados ocorridos foram: (1) o aumento das importações foi baseado majoritariamente em produtos finais e não em bens de capital. Estes, por outro lado, quando ocorreram contribuíram para deterioração do segmento de bens de capital no país; (2) o aumento do Investimento Direto Externo (IDE) foi muito mais vinculado à aquisição de ativos de empresas nacionais por estrangeiros do que à expansão da capacidade produtiva; (3) a especialização da economia brasileira cresceu ainda mais em torno de produtos exportáveis de baixo valor agregado, especialmente os ligados à agricultura e aos recursos naturais (“*commodities*”); (4) o movimento de “modernização” do parque industrial brasileiro foi muito mais vinculado à redução de mão de obra do que expansão

da capacidade produtiva (investimentos do tipo *greenfield*, típico de países asiáticos); (5) A década de 1990 teve como resultado um melhor desempenho do PIB em relação à anterior, no pós Plano Real, mas ainda muito abaixo do observado até o início da década de 1980.

A modificação da política econômica em 1999, com a introdução do tripé “Metas de inflação – Câmbio Flutuante – Metas de Superávit Primário” não alterou seu principal objetivo: a estabilização de preços utilizando uma combinação de valorização cambial com taxas de juros acima da média internacional para estabilização do câmbio pela captação externa de recursos e compressão da demanda interna. Dado que no período pós-Real houve um aumento da convergência dos preços relativos em torno do câmbio, devido ao aumento do coeficiente importado, a ocorrência de *overshooting* cambial tornou muito mais sensíveis os preços e a inflação ao *pass through*, retirando qualquer grau de liberdade relacionada à política monetária. Aliás, outro traço de programas de estabilização dessa natureza é a perda de autonomia da política monetária e controle estrito ao lado fiscal, aprofundada com o regime de metas de inflação e sob a influência da escola *Novo Clássica*⁴ (FREITAS, 2010). A utilização dos juros altos, apesar de seus efeitos deletérios na atividade econômica, na dívida pública⁵ e no resultado fiscal nominal, não sofreram nenhuma alteração substancial desde 1994, mesmo que não haja uma inflação de demanda. Por outro lado, o Banco Central avançou em sua independência, tendo como único objetivo “oficial” o combate à inflação, completamente descolado da economia, da política e da sociedade (seriam “inflacionários”).

Com a eleição de Luís Inácio Lula da Silva em 2003, em seu primeiro mandato, pouca coisa modificou na condução da política macroeconômica, que manteve o seu

⁴ Os principais pressupostos da escola Novo Clássica são: (1) equilíbrio contínuo do mercado de bens, incluindo salários; (2) Neutralidade da Moeda; (3) Expectativas Racionais; (4) Existência de Viés Inflacionário vinculada aos ciclos políticos (por isso da defesa de Banco Central Independente). As críticas dessa vertente de pensamento macroeconômico são centradas na intervenção governamental para busca do pleno emprego alinhado à visão *keynesiana*. A crítica à política fiscal seria devido ao fato de que as *expectativas racionais* fariam com que os agentes econômicos se antecipem à uma expansão do gasto público, especialmente na inflação e ou nos tributos, anulando seu efeito.

⁵ A dívida pública brasileira saiu de um patamar de pouco menos de 30% em 1994 para atingir mais de 55 % do PIB (média 12 meses) em 2002, fruto da política de esterilização de moeda externa para manutenção da ancoragem cambial e demais instrumentos monetários do Plano Real. A combinação da utilização da dívida pública com os juros altos foi determinante para este resultado e para o seu crescimento nos déficits nominais (receitas menos despesas incluídas os gastos financeiros), que acabariam no futuro retroalimentando-a.

arranjo prévio. Mesmo assim, os resultados econômicos após 2004 foram bem diversos do que os verificados até então:

- Cenário externo “benigno”, em especial nos preços de *commodities* das quais o Brasil é grande exportador, permitindo geração de superávits comerciais e acúmulo de reservas internacionais;
- Estímulos ao mercado interno, com a política de valorização do salário mínimo negociada com as centrais sindicais, ampliação dos programas de transferência de renda (principalmente o Bolsa Família), e aumento da disponibilidade de crédito;
- Políticas públicas como as vinculadas ao setor habitacional (Minha Casa Minha Vida), acesso ao ensino superior (PROUNI e REUNI), entre outras;
- Algumas políticas anticíclicas, focadas em estímulos tributários de caráter setorial, como na crise de 2008-09,

Estas ações, mesmo que se reconheça que estruturalmente não reverteu a desindustrialização brasileira e a sua “primarização”, assim como não modificou a lógica da política econômica do Plano Real e sua limitada autonomia, foram importantes por promoverem ganhos sociais, como uma redução expressiva da pobreza extrema, aproveitando-se da conjuntura favorável e do uso de instrumentos adequados. E saliente-se que esse aumento avanço ocorreu conjuntamente á manutenção dos superávits primários e a uma redução da relação dívida pública / PIB.

A partir de 2011, entretanto, o país iniciou uma trajetória de baixo crescimento, em parte devido à continuidade dos efeitos no mundo da crise internacional iniciada em 2009, mas principalmente pelo crescente enfraquecimento e perda de funcionalidade dos instrumentos econômicos citados anteriormente, que tinham promovido considerável crescimento até então. Com isso, voltou à tona a necessidade de maior protagonismo dos investimentos, já que as taxas de expansão do mercado interno diminuíram. Mas contra isso operaram as contradições inerentes ao plano: como se criariam condições adequadas para aumento do investimento se a formação de capital industrial está prejudicada pelas altas taxas de juros, câmbio valorizado e incerteza?

Um aspecto importante da conjuntura, já no período a partir de 2013/14, é que a economia começou a dar nítidos sinais de desaceleração. Isso porque a dinâmica econômica de 2004 até 2014, de crescimento pela via do mercado interno, favoreceu o

segmento de bens de consumo (duráveis e não duráveis), o que promoveu uma melhora das condições econômicas da indústria, retomando investimentos. Este cenário de melhora da renda e de ampliação do crédito, expandindo o consumo, se deu dentro de um quadro de estabilidade fiscal, cambial e inflacionária. Porém, tal sinergia não funcionava adequadamente com uma economia em desaceleração: ao perder vigor a partir da nova década, a economia brasileira se viu frente à impossibilidade de diluição no aumento da produção dos crescentes desalinhamentos cambiais (que se mantinha relativamente valorizado) e de custos. Há um processo de reforço da desaceleração na atividade econômica, com piora na arrecadação tributária⁶ e deterioração fiscal: ocorre uma reversão rápida do cenário benigno anterior, a economia cai ainda mais e o mercado de trabalho se deteriora, colocando o país em uma espiral recessiva e agudizada pela opção de “pouso forçado” realizada em 2015 e que se prolongou em 2016.

Podemos considerar que as empresas, individualmente, estavam tentando adequar seus gastos com investimentos, seus custos e sua demanda por trabalho, com a compressão destes e busca a recuperação das margens de lucro nessa nova realidade. Com isso a elevação da inflação no período, fruto de um realinhamento de preços, foi consequência indesejada, mas esperada (levando-se em conta muitos setores *fix price* na economia brasileira).

O que sobrou após a recessão do biênio 2015/16? A questionável destituição da presidenta Dilma Rousseff foi seguida por uma série de reformas, vendidas como panaceia dos problemas de emprego, inflação e fiscais, incluindo uma reforma do Estado (“Teto dos Gastos”, com a expansão do gasto público limitada à variação pela inflação), Reforma Trabalhista e Reforma da Previdência. Até hoje não foi possível averiguar qualquer avanço fiscal devido ao “Teto dos Gastos”, pelo contrário; por sua vez, enquanto a reforma trabalhista aumentou a precarização das relações de trabalho, a reforma da previdência rebaixou benefícios e dificultou seu acesso. Não ocorreram ganhos econômicos nas reformas, não nos tornamos mais atrativos e a economia permaneceu vulnerável à liquidez externa e aos humores do comércio externo e câmbio. Como

⁶ A estrutura tributária brasileira, regressiva, é altamente vinculada à tributação sobre consumo e pouco (se comparado a outros países do mundo e da OCDE) sobre patrimônio e renda. Isso gera uma vinculação imediata da arrecadação aos ciclos econômicos, sendo elástico tanto quando há crescimento quanto ocorre recessão. A deterioração fiscal ocorre justamente porque as receitas são voláteis e as despesas possuem grau maior de rigidez, dado seu caráter de despesa contratada, seja de custeio, seja de juros da dívida pública.

exemplo, na pandemia tivemos uma piora nas contas externas e reduzimos nossas reservas, em um contexto de um “choque de oferta” no preço das *commodities* que, aliada a uma política de preços da Petrobrás⁷ que tornou os seus preços crescentes, elevou a inflação para patamares nunca vistos desde 2002.

O “Teto dos Gastos”, especificamente no cenário pandêmico recente, gerou distorção tal no gasto público que inclusive afetou negativamente o próprio funcionamento do Estado, sendo comum em seu último ano de funcionamento a falta de recursos até para a compra de insumos de trabalho, como papel para emissão de passaportes ou de insumos médicos no meio de uma grave crise de saúde pública. Dado tamanho da “conta financeira” da dívida pública devido aos altos juros, colocada como um “dogma”, qualquer esforço fiscal de estabilização se torna um fracasso: a relação dívida / PIB somente se reduziu com crescimento econômico e aumento de receitas fiscais.

No geral, o Plano Real se tornou uma política de estabilização com efeitos dúbios: acabar com a inflação custou a autonomia da política econômica e a deterioração da estrutura produtiva brasileira. Como resposta a diluição dos efeitos positivos da estabilização econômica frente ao impacto de seus aspectos negativos, sucessivas equipes econômicas passaram a se direcionar, em sua maioria, cada vez mais em direção à ortodoxia, impedindo na prática qualquer solução de maior sustentabilidade. Apesar do interregno entre 2004 até pelo menos 2014, pouco ficou para o período posterior. Dessa forma, o Plano Real completou 30 anos com reduzidos espaços para reversão de seus aspectos negativos, o que pode inclusive comprometer sua perenidade enquanto política de estabilização. O desafio é exatamente sair dessa situação: fazer com que o fim da inflação seja a alavanca para o desenvolvimento econômico e produtivo, e não o resultado de uma armadilha de política econômica que cada vez mais exige sacrifícios e entrega menos benefícios.

⁷ A Política de Paridade de Preços (PPP) adotada pela Petrobrás no governo Temer foi uma política que previa o repasse integral aos preços finais, sem mediações, das oscilações referentes aos custos dos derivados do petróleo. Em um contexto de aumento dos preços do petróleo a partir de 2019/2020, além das instabilidades cambiais, houve repasses desses custos aos preços dos combustíveis, que atou como fonte primária inflação, já que se trata de produtos sem substituto e de base de custos, ou seja, parte dos custos de qualquer atividade econômica.

Tabela 1 – Principais informações econômicas do Brasil (1990 a 2023)

Ano	Inflação (% a.a.)	Taxa de juros Selic (% a.a.)	Variação do PIB (% a.a.)	Taxa de investimento (% do PIB)	Saldo Balança Comercial (US\$ milhões)	Taxa de câmbio real (nº índice)	Indústria total (% PIB)	Agropecuária	Comércio e Serviços	Dívida Pública total (média mensal - % PIB)
1990	1.620,97	1.153,22	-4,17	16,70	10.752,39	102,95	38,69	8,10	53,21	-
1991	472,70	536,89	1,03	18,30	10.579,97	123,25	36,16	7,79	56,05	37,81
1992	1.119,10	1.549,37	-0,47	18,40	15.238,89	138,54	38,70	7,72	53,58	37,33
1993	2.477,15	3.060,01	4,67	19,30	13.298,77	137,05	41,61	7,56	50,83	34,44
1994	916,46	1.153,60	5,33	20,70	10.466,47	131,04	40,00	9,85	50,15	31,82
1995	22,41	53,08	4,42	20,29	-4.570,96	117,48	27,03	5,79	67,18	29,08
1996	9,56	27,41	2,21	18,64	-6.636,15	113,72	25,55	5,45	69,00	29,60
1997	5,22	24,77	3,40	19,12	-7.750,63	98,60	25,71	5,33	68,96	30,42
1998	1,66	28,79	0,34	18,54	-7.627,57	100,39	25,14	5,4	69,46	35,38
1999	8,94	25,59	0,47	17,02	-2.062,26	150,99	25,11	5,37	69,52	45,49
2000	5,97	17,45	4,39	18,30	-1.788,78	139,25	26,75	5,52	67,73	45,49
2001	7,67	17,32	1,39	18,42	1.536,65	164,80	26,59	5,64	67,77	47,94
2002	12,53	19,16	3,05	17,93	12.003,80	189,15	26,37	6,42	67,21	55,81
2003	9,30	23,33	1,14	16,60	23.576,30	183,89	26,96	7,20	65,84	55,84
2004	7,60	16,24	5,76	17,32	32.283,97	175,78	28,63	6,67	64,70	52,13
2005	5,69	19,04	3,20	17,06	43.721,60	144,15	28,47	5,48	66,05	48,26
2006	3,14	15,08	3,96	17,21	45.177,70	129,26	27,68	5,14	67,18	46,92
2007	4,46	11,85	6,07	18,00	38.498,30	119,14	27,12	5,18	67,70	44,95
2008	5,90	12,48	5,09	19,39	23.506,95	113,50	27,33	5,41	67,26	41,40
2009	4,31	9,92	-0,13	19,10	24.790,32	114,90	25,59	5,24	69,17	39,87
2010	5,91	9,78	7,53	20,53	18.357,94	100,00	27,38	4,84	67,78	38,86
2011	6,50	11,62	3,97	20,61	27.525,07	96,10	27,17	5,11	67,72	36,44
2012	5,84	8,48	1,92	20,72	16.908,39	106,90	26,03	4,90	69,07	33,16
2013	5,91	8,21	3,01	20,91	368,9772	113,58	24,85	5,28	69,87	31,47
2014	6,41	10,91	0,50	19,87	-6.738,94	117,65	23,79	5,03	71,18	31,44
2015	10,67	13,29	-3,55	17,84	17.444,95	142,19	22,52	5,02	72,46	32,86
2016	6,29	14,03	-3,28	15,52	44.544,16	135,44	21,23	5,66	73,11	40,97
2017	2,95	9,96	1,32	14,56	57.398,84	122,39	21,12	5,34	73,54	49,04
2018	3,75	6,42	1,78	15,10	44.348,39	141,28	21,85	5,15	73,00	51,48
2019	4,31	5,95	1,22	15,47	29.567,26	145,93	21,80	4,89	73,31	53,60
2020	4,52	2,75	-3,28	16,56	35.663,59	184,59	22,51	6,59	70,90	56,26
2021	10,06	4,44	4,76	17,91	42.312,12	188,32	25,85	7,66	66,49	57,32
2022	5,78	12,38	3,02	17,80	51.521,82	163,50	26,33	6,65	67,02	55,99
2023	4,62	13,03	2,91	16,10	92.275,44	152,44	25,48	7,14	67,38	57,80

Fonte: IPEADATA e SIDRA-IBGE.

2. PLANO REAL E A INDÚSTRIA

A relação entre a indústria brasileira e o Plano Real é complexa. A indústria brasileira iniciou uma deterioração mais evidente de suas estruturas produtivas e de participação no PIB a partir do final da década de 1980, produto da crise macroeconômica do período. No começo da década de 1990, a abertura econômica afetou negativamente a indústria nacional, ao lhe impor a lógica das cadeias globais de valor e aumento da concorrência dos produtos importados sem qualquer resguardo, em um quadro

desfavorável de desenvolvimento tecnológico, diante de parque industrial defasado e com crescente desnacionalização.

O Plano Real, lançado em 1994, foi o elemento que faltava para a implosão do segmento industrial brasileiro. Antes dele, a situação já era ruim, porém a penetração dos importados era limitada já que as taxas de câmbio eram ainda impeditivas aos produtos importados. O Plano Real, com o uso da sobrevalorização cambial e taxas de juros altas, promoveu mudanças rápidas: a moeda nacional valorizada tornou os produtos importados “baratos”, aumentou as importações industriais e reduziu a produção nacional; além disso, os investimentos tornaram-se ainda menos atrativos e reduzindo o consumo pelo encarecimento do crédito, ampliando seus efeitos na demanda e produção.

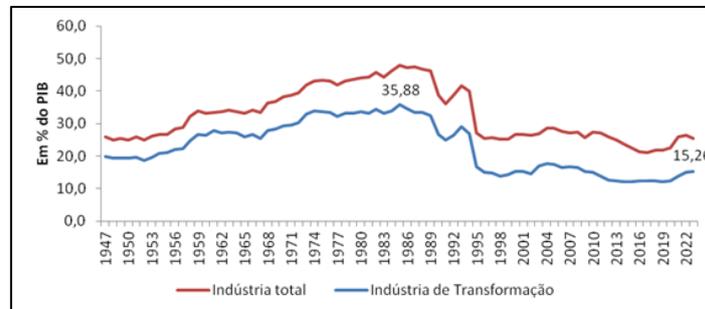
Com a piora do cenário da produção industrial, a aceleração da reprimarização, ou “reespecialização regressiva” nas palavras de Comim (2009), da produção nacional tornou-se consequência, já que cada vez mais ficava evidente que sem uma política industrial e macroeconômica adequada somente os segmentos nos quais o país tinha “Vantagens comparativas” estáticas, como o agronegócio e os setores de extração mineral e vegetal, teriam rentabilidade suficiente para sobreviver nesta nova realidade.

A queda da indústria foi localizada no segmento mais nobre, o da transformação. E se concentrou em atividades nas quais o país possuía uma produção com altos índices de nacionalização ainda em fins da década de 1980. A desindustrialização se deu principalmente nas atividades de maior conteúdo tecnológico, evidenciando sua “reespecialização regressiva”, que passaram a se concentrar nas matrizes fora do país, restando ao Brasil atividades mais simples nas cadeias industriais devido à características intrínsecas como acesso aos recursos naturais, o que reduziu o valor transformado e adicionado à economia.

Cabe aqui um esclarecimento: há casos de “desindustrialização positiva”, no qual há queda de participação do setor na economia. Este fenômeno é localizado em países de industrialização madura e é considerado normal, porque há uma queda da participação atividades intensivas em trabalho e a manutenção de atividades industriais de maior valor agregado elevam a demanda por serviços técnicos especializados, engenharia, pesquisa e desenvolvimento. A indústria mantém-se no centro da acumulação econômica do país e como vetor da mudança tecnológica (irradia para os demais). O fenômeno da “desindustrialização negativa”, por sua vez, é aquele onde há queda de

participação do setor na economia em segmentos de maior conteúdo tecnológico, com redução de seu valor agregado, do seu “multiplicador setorial”, com a ocupação de seu espaço na economia por atividades de menor valor agregado: esse foi o caso brasileiro.

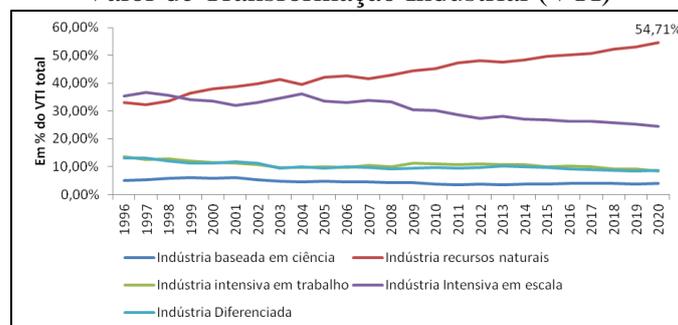
Gráfico 1 – Participação da indústria* e da indústria de transformação no PIB brasileiro (1947 a 2023)



*: Indústria: Indústria extrativa mineral, indústria de transformação, Construção Civil e Serviços Industriais de Utilidade Pública (SIUP). Fonte: Contas Nacionais – IBGE.

Mas não houve perdas somente no ponto de vista quantitativo: a indústria brasileira também sofreu impactos qualitativos, especialmente no que diz respeito à sua densidade produtiva e sofisticação tecnológica: passamos de uma indústria de transformação integrada plenamente à 2ª Industrial e chegamos à 3ª sem condições de enfrentar os países mais dinâmicos. E isso foi mais evidente a partir dos anos de 1990, quando houve uma inversão importante da tendência industrial brasileira, que se refletiu também em uma redução da expressão de sua indústria mais “qualificada”, em especial às atividades em concentradas em escala (como química, metalúrgica, fabricação de veículos, entre outras), em detrimento das atividades vinculadas aos recursos naturais, com mais de 50% no total atualmente (gráfico 2); além disso, não só se manteve como se ampliou a dependência tecnológica do Brasil, que fica evidente nos déficits comerciais do setor industrial, que se acumulam desde o início do Plano Real, com destaque aos segmentos de maior conteúdo tecnológico e valor agregado.

Gráfico 2 – Participação da indústria de transformação no Valor de Transformação Industrial (VTI)



Fonte: A partir de dados da PIA-IBGE com critério OCDE. Elaboração própria.

O país ingressou no século XXI com um aumento da especialização da indústria brasileira em torno da produção de menos conteúdo tecnológico, especialmente *commodities* e produtos diretamente ligados à estas cadeias, fenômeno agudizado pelo aumento de seus preços internacionais, que promoveu valorização cambial barateando as importações industriais e desestimulando ainda mais a produção local.

Conforme afirmamos anteriormente, a participação da indústria no PIB no ano de 1994, o da implementação do Plano Real, era de 40% no total e quase 27% no segmento de transformação. Se já não se tratava mais do auge, com certeza era muito superior ao período posterior: em 2023 a indústria significava 25,5% da economia brasileira e o segmento de transformação representava apenas 15,3%, quase a metade do ano citado (gráfico 1).

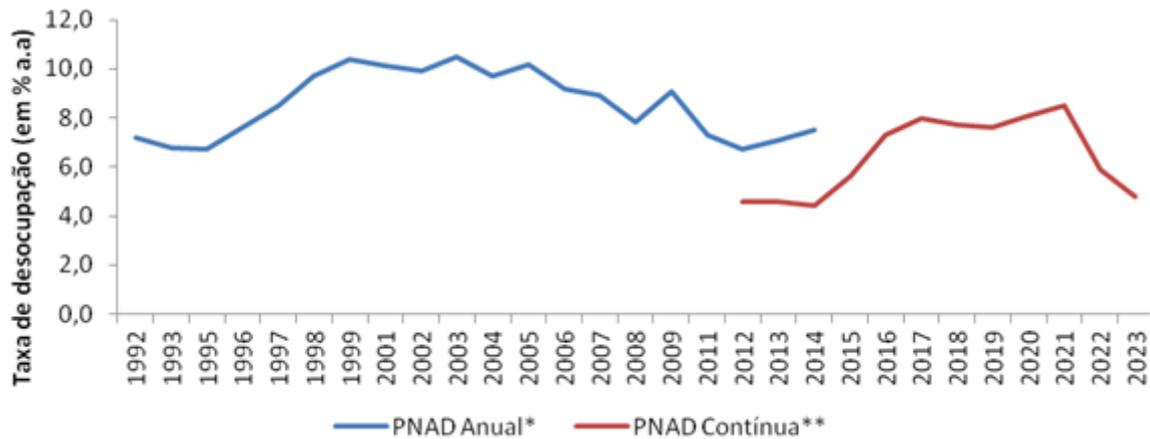
No cenário, de câmbio valorizado e juros altos do Plano Real, há poucos estímulos ao investimento industrial, assim como expansão de sua capacidade produtiva, aumentando-se o conteúdo importado como consequência. Com o empobrecimento industrial, reduz-se seu “transbordamento” setorial a outras atividades econômicas, e também há impacto no mercado de trabalho como um todo, já que se trata de uma grande fonte de oferta de trabalho assalariado e com impacto relevante na demanda por trabalho nos demais.

3. O MERCADO DE TRABALHO

O mercado de trabalho brasileiro, no período de 1930 a 1980, passou pelo que se classifica como estruturação em torno do trabalho assalariado formal (*regular workers*), típico do modelo produtivo baseado na industrialização vinculada à 2ª. Revolução Industrial, mesmo com seu característico excedente de mão de obra. Quando se ingressa nos anos de 1980 a crise econômica significa retração deste modelo, com aumento do desemprego e redução dos salários. Na década de 1990, por sua vez, além da desocupação em patamares altos, também se tornou mais evidente a deterioração dos postos de trabalho: não era somente uma questão de menos trabalho, mas também de um número menor de empregos assalariados formais disponíveis, o que promoveu um aumento de outras formas de relação de trabalho, como de Empregadores e Conta Própria, muitos informais. Somente a partir de 2004 inicia-se nova retomada do mercado de trabalho em torno do trabalho assalariado formal, que se estende até 2014, com redução nas taxas de desocupação. A seguir inicia-se um biênio de recessão (2015-16) e anos de desempenho

econômico discreto, culminando com a pandemia, com aumento do desemprego e queda a partir de 2022, refletindo alguma melhora da economia.

Gráfico 3 – Taxa de desocupação da PNAD Anual e PNAD Contínua



*: Percentual das pessoas que procuraram, mas não encontraram ocupação, pessoas com 10 anos ou mais de idade.

** : Nível da desocupação, na semana de referência, das pessoas de 14 anos ou mais de idade.

Fonte: Microdados da PNAD dos respectivos anos, IPEADATA e SIDRA-IBGE.

Podemos considerar que o mercado de trabalho brasileiro passou por três períodos pelo Plano Real: o primeiro, de uma piora do desemprego e da informalidade na década de 1990, deteriorando a qualidade dos vínculos existentes; o segundo, a partir de 2004 até 2014, uma reestruturação parcial do mercado de trabalho em torno do trabalho assalariado formal, dada melhora do cenário externo e do consumo interno, alimentando a demanda por trabalho nos serviços e comércio e nos setores industriais voltados ao mercado interno; por fim, a fase atual, de instabilidades, que se inicia com uma recessão e aumento do desemprego e da precarização dos vínculos (crescimento da informalidade e do trabalho como *conta própria*), tem um marco importante com a reforma trabalhista de 2017, legalizando o que era considerado ilegal e afetando profundamente a sindicalização e negociação coletiva; há um período complexo com a pandemia do coronavírus (2019 a 2021) e a completa ausência de articulação sobre a questão do emprego, e se encerra no momento atual, de recomposição dos níveis de emprego pré pandemia e sua superação a partir de 2022.

Em relação à renda, a crise no mercado de trabalho no primeiro momento do Plano Real significou queda dos salários. Após este período, a recuperação do protagonismo do assalariamento formal e da melhora da economia a partir de 2004 até 2014 teve reflexo no aumento expressivo dos rendimentos do trabalho. Por fim, a instabilidade pós 2015/16

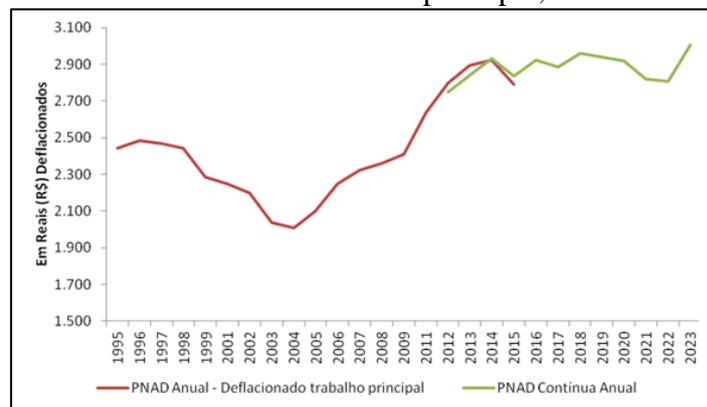
também ficou evidente nos indicadores de renda, que tiveram dificuldades de crescer e só avançaram após 2022, depois de queda no período pandêmico.

Tabela 2 – Posição na ocupação e taxa de cobertura previdenciária, Brasil, PNAD Anual e PNAD Contínua anual, em % sobre o total de ocupados (as).

Ano	PNAD Anual					PNAD Contínua				
	Assalar.	Conta Própria	Empregador	Não remunerado ou familiar	Tx cobert prev	Assalar.	Conta Própria	Empregador	Não remunerado ou familiar	Tx cobert prev
1989	65,9%	21,9%	4,3%	7,9%	50,1%					
1990	64,3%	22,8%	4,6%	8,3%	49,1%					
1992	62,3%	22,9%	3,9%	10,9%	45,6%					
1993	62,5%	22,8%	3,8%	10,9%	44,9%					
1995	61,7%	23,7%	4,2%	10,5%	44,9%					
1996	63,5%	23,4%	3,9%	9,3%	45,6%					
1997	62,6%	23,8%	4,3%	9,3%	45,5%					
1998	62,5%	24,1%	4,3%	9,1%	46,0%					
1999	61,7%	24,4%	4,3%	9,6%	45,3%					
2001	64,6%	23,3%	4,4%	7,7%	47,1%					
2002	64,4%	23,3%	4,5%	7,8%	46,5%					
2003	64,6%	23,5%	4,4%	7,5%	47,8%					
2004	65,2%	23,1%	4,3%	7,4%	47,6%					
2005	65,3%	22,9%	4,5%	7,3%	48,7%					
2006	66,3%	22,5%	4,7%	6,5%	50,1%					
2007	67,3%	22,3%	4,0%	6,3%	52,0%					
2008	68,6%	21,3%	4,8%	5,4%	53,8%					
2009	69,0%	21,5%	4,5%	5,0%	55,1%					
2011	70,7%	22,1%	3,6%	3,6%	60,3%					
2012	71,2%	21,6%	4,0%	3,2%	61,6%	70,6%	22,4%	3,9%	3,0%	62,3%
2013	71,8%	21,6%	4,0%	2,6%	63,3%	70,5%	22,5%	4,0%	2,9%	63,6%
2014	70,5%	22,4%	4,0%	3,1%	63,4%	70,5%	22,7%	4,0%	2,8%	65,0%
2015	69,6%	24,0%	3,9%	2,5%	63,6%	69,4%	23,7%	4,3%	2,7%	65,3%
2016						68,8%	24,2%	4,6%	2,4%	65,3%
2017						68,1%	24,9%	4,6%	2,4%	63,8%
2018						68,0%	24,9%	4,8%	2,3%	63,3%
2019						67,9%	25,4%	4,5%	2,2%	63,0%
2020						67,7%	25,4%	4,8%	2,2%	65,4%
2021						66,7%	26,8%	4,3%	2,1%	64,2%
2022						67,9%	26,1%	4,2%	1,8%	63,8%
2023						68,9%	25,4%	4,3%	1,4%	64,6%

Fonte: Microdados da PNAD dos respectivos anos, IPEADATA e SIDRA-IBGE.

Gráfico 4 – Rendimento médio real do trabalho principal, PNAD Anual e PNAD Contínua



Fonte: Microdados da PNAD e Sidra-IBGE. Dados da PNAD Anual deflacionados pelo INPC-IBGE com referência em dezembro de 2023.

O que se pode concluir, em termos de dinâmica geral do mercado de trabalho nos primeiros 30 anos do Plano Real, é que devido às suas especificidades e contexto, houve inicialmente um reforço em não só manter as taxas de desocupação em patamares mais elevados como também deteriorou as condições de assalariamento, com queda da taxa de cobertura previdenciária (um dos principais indicadores de informalidade chegando a 45,3% em 1999) e uma queda nos rendimentos médios do trabalho. No período de reestruturação do mercado de trabalho, devido a uma melhora do quadro econômico, o emprego assalariado e a taxa de cobertura previdenciária crescem (atingindo um pico de, respectivamente 71,8% e 65,0% em 2013-14), com aumento da renda. E o período final, da recessão de 2015/16 até os dias atuais, o assalariamento se estabiliza, apesar de alguma oscilação, assim como a renda e a cobertura previdenciária, em um mercado de trabalho que avança pouco, reflexo tanto da baixa intensidade do crescimento econômico como do entorno institucional, especialmente relacionado aos efeitos deletérios da reforma trabalhista de 2017.

4. DESENVOLVIMENTO SETORIAL E A DINÂMICA OCUPACIONAL

Conforme analisado, sabe-se que a economia teve uma série de transformações relacionadas ao Plano Real, que geraram um quadro macroeconômico complexo, crescentemente limitante e contraditório. No mercado de trabalho, porém, os efeitos destas interações econômicas se tornaram menos evidentes, mesmo porque os indicadores mais gerais apontaram alguma melhora a partir de 2004 até pelo menos 2013-14. Para entender de que forma o mercado de trabalho foi impactado por este conjunto de desdobramentos pós-Plano Real torna-se necessário analisar a sua “qualidade”, para isso sendo necessário observarmos qual o tipo de ocupação se criou.

Para isso, utilizaremos a metodologia desenvolvida por Quadros (2008), que cria uma estratificação social dos ocupados (as) baseada na renda, mas tendo como princípio sua relação com a estrutura ocupacional, ou seja, nos qual determinada classe social do mercado de trabalho devem conter determinadas ocupações, partindo do princípio de há uma relação entre complexidade das ocupações e rendimentos. Segundo Quadros (2010, p.2):

(A) metodologia de estratificação social dos indivíduos ocupados que construímos contempla tanto as ocupações e situações ocupacionais como os rendimentos auferidos nas mesmas. Como é usual, adotamos várias faixas de rendimentos para segmentar os indivíduos ocupados. Entretanto, naquilo que

é fundamental, a definição destas faixas não partiu de critérios meramente estatísticos, mas tomou como referência a inclusão de ocupações típicas de cada estrato, tal como se apresenta no Brasil.(...) Em poucas palavras, os limites das faixas foram estabelecidos de modo a contemplar o núcleo representativo das ocupações que a priori considerou-se que deveriam constar das mesmas.

A seguir um quadro sintético explora as classes sociais e os tipos de ocupação nela presentes⁸:

Quadro 1 – Estratificação social dos ocupados(as)⁹ e correspondente ocupação, segundo frequência no estrato

Estrato dos ocupados (as)	Tipo de Ocupação	Exemplos de ocupação
Alta Classe Média	Profissionais liberais autônomos, atividades ligadas à ciência e tecnologia, funções de direção e gestão (públicas e privadas), empregadores.	Professores de ensino superior, médicos e cirurgiões dentistas, profissões de nível superior nas áreas tecnológicas e de consultoria, dirigentes de empresas.
Média Classe Média	Gerência, supervisão qualificada, prestadores de serviços diferenciados, serviços técnicos, professores do ensino médio, profissionais liberais assalariados, funcionários públicos sem função de gestão de grau superior, representantes comerciais, proprietários rurais.	Gerentes de produção, Supervisores de serviços administrativos, técnicos de nível médio em funções de supervisão, funcionários públicos de nível superior, prestadores de serviços de nível superior, professores do ensino médio.
Baixa Classe Média	Funções administrativas rotineiras (público e privada), vendedores assalariados, prestadores de serviços pessoais não diferenciados, serviços de reparação e manutenção, trabalho manual qualificado, trabalho especializado na produção, professores de educação básica.	Vendedores, escriturários, secretárias, técnicos de nível médio sem função de supervisão, operadores de máquinas assalariados, motoristas, funcionários públicos sem nível superior, prestadores de serviços pessoais (embelezamento, barbeiro, etc.) como <i>conta própria</i> ou não.
Massa Trabalhadora	Trabalhadores no asseio e conservação, trabalhos manuais rotineiros, serviços sociais rotineiros, ambulantes, trabalhadores não especializados ou semiespecializados na produção.	Contínuos, ajudante de obras na construção civil assalariados, vendedores a domicílio, garçons, barman, copeiros, cozinheiros, trabalhadores em manutenção, asseio e conservação.
Miseráveis	Trabalhadores manual/artesanal sem diferenciação, trabalhador ocasional e/ou instável, ocupado familiar.	Trabalhadores domésticos, trabalhadores não remunerados, trabalhadores agrícolas em geral (sem propriedade), ajudantes autônomos.

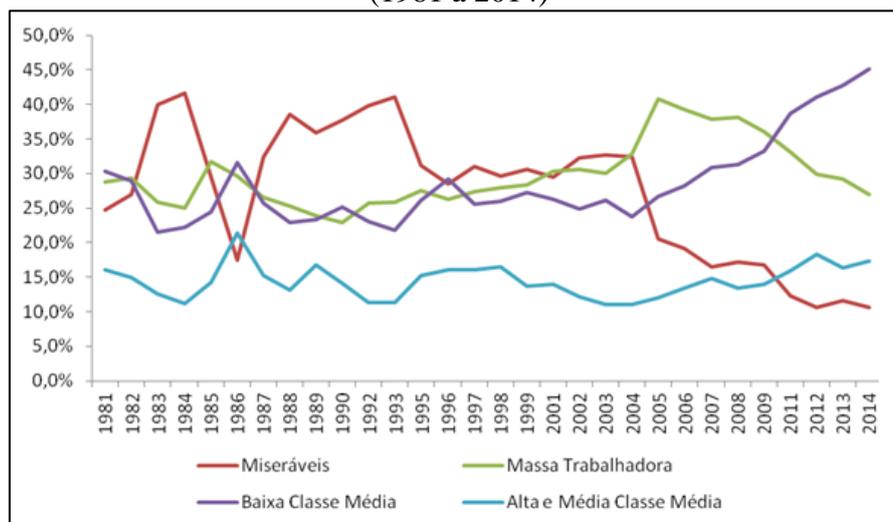
Fonte: Horie (2012), página 129, quadro 8.

⁸ Pode ocorrer de uma determinada ocupação, considerada “típica” de determinado estrato, estar presente em outra classe, como vendedores (as) e/ou motoristas, por exemplo. À exceção de “motoristas de caminhão de transporte” (condutores de veículos sobre rodas distribuidor de mercadorias – CBO Domiciliar 7825), dado alto custo de um caminhão (exige algum capital *ex ante*), a ocorrência dos demais indica que há diferenciações inerentes à condição de ocupação, como setor e atividade econômica em que atua, localidade, escolaridade, gênero, raça, idade, entre outros, como esperado. No entanto, quando se indica que determinada ocupação é “típica” de determinado estrato se quer dizer que, apesar deste tipo de diferenciação, a maioria de seus ocupados (as) se concentra em determinado estrato (por isso é considerado “típico” do mesmo).

⁹ Em Quadros (2008), os valores referenciais de renda, de janeiro de 2004, são: Alta Classe Média (acima de R\$ 2.500); Média Classe Média (R\$ 1.250 a R\$ 2.500); Baixa Classe Média (R\$ 500 a R\$ 1.250); Massa Trabalhadora (R\$ 250 a R\$ 500); Miseráveis (Abaixo de R\$ 250). A atualização é feita pelo INPC-IBGE acumulado para o respectivo ano, levando-se em conta o respectivo período de referência da pesquisa.

Um aspecto relevante sobre esta classificação é nos permitir observar de que forma o mercado de trabalho se movimentou em termos de classes ocupacionais, ou seja, considerando que há desde ocupações de cume ocupacional (em termos de renda e complexidade) até aqueles mais instáveis, de menores salários. A classificação descrita acima nos permite considerar que as ocupações de maior complexidade técnica, de proprietários (as) ou ainda supervisão necessariamente se localizam nas classes de maior renda (alta classe média e média classe média) e as funções mais rotineiras, geralmente de menor diferenciação e maior possibilidade de substituição, na baixa classe média, com trabalhadores manuais e trabalhadores nos serviços sem diferenciação na classe de massa trabalhadora e com os miseráveis concentrando trabalhos instáveis, eventuais e trabalhadores (as) agrícolas não proprietários e não assalariados, como os voltados para o autoconsumo. Uma distribuição geral inicial pode ser observada nos dados a seguir:

Gráfico 5 – Distribuição dos ocupados segundo estratificação social-ocupacional (1981 a 2014)

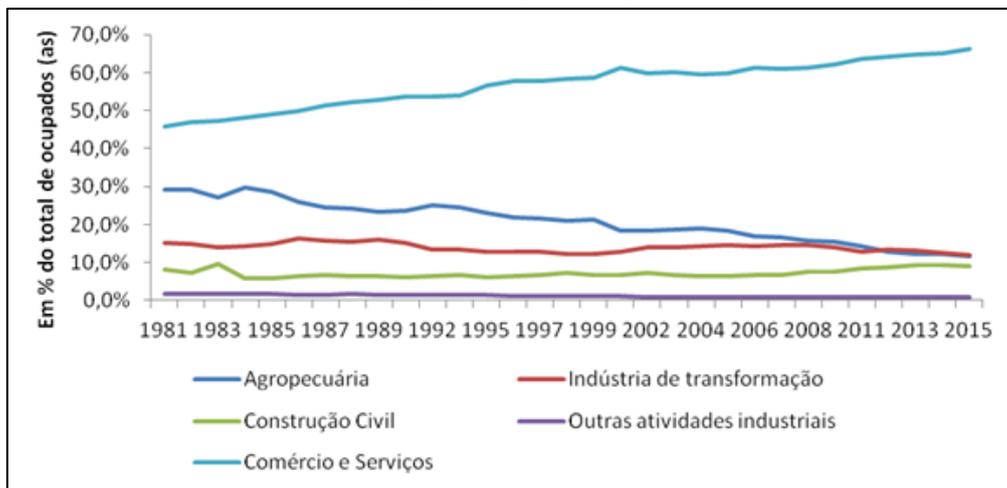


Fonte: A partir de microdados da PNAD Anual, dados de renda compatibilizados por Datazoom PUC-RJ e Quadros (2008). Elaboração própria.

Este primeiro recorte, considerando desde o início da década de 1980 até 2014, no permite observar que a crise dos anos de 1980 resultou em uma deterioração da qualidade da ocupação, que à exceção do ano de 1986, significou ampliação dos *miseráveis* como maior estrato ocupacional. Esta foi revertida somente a partir de 1995, com a estabilização do Plano Real, no qual se observa o crescimento das ocupações de *massa trabalhadora* e *baixa classe média*, influenciado pelo crescimento do setor de serviços pessoais e do comércio, em um típico de cenário pós-queda da inflação. A partir do avanço da política de valorização do salário mínimo, melhora do mercado de trabalho

e com o crescimento do mercado interno, já no século XXI, houve nova queda dos *miseráveis* no mercado de trabalho, de expressão muito maior que a anterior, com as pessoas que tinham ocupações neste estrato migrando para outras ou “porta de entrada” do mercado de trabalho (como da *massa trabalhadora*) ou as vinculadas a maior expansão da economia no período, como em segmentos menos complexos da indústria, comércio e serviços, assalariados. A distribuição da ocupação por setores econômicos neste período pode ser observada a seguir, no qual a queda do emprego agrícola e aumento da ocupação no comércio e serviços corroboram de certa forma a dinâmica da estratificação ocupacional do gráfico anterior:

Gráfico 6 – Distribuição do total de ocupados por setor econômico, Brasil em % sobre o total



Fonte: elaboração própria a partir de microdados PNAD anual dos respectivos anos e Datazoom PUC-RJ.

E as ocupações de alta classe média e média classe média, com maiores salários? Estas, apesar de seu crescimento, tiveram um comportamento mais discreto em termos proporcionais. Analisando a evolução destes estratos no período recente, de 2015 a 2023 com a PNAD Contínua Anual (1ª Visita)¹⁰, pode-se considerar que houve relativa estabilidade entre os estratos, mantendo as respectivas tendências. No final do período, independente da análise, o Brasil consolidou-se como um país que reduziu seu contingente de trabalhadores (as) miseráveis e da *massa trabalhadora* em direção ao estrato ocupacional da *baixa classe média*. Houve algum aumento também da *Média e Alta Classe média*, como não poderia deixar de ser dado dinamismo do mercado de

¹⁰ Deve-se ter em questão que, apesar do nome, se tratam de duas bases de dados completamente diferentes e no qual ainda não foi lançada compatibilização adequada. Desta forma, não é correta a comparação entre ambas, devendo dessa forma serem tratados como duas bases distintas.

trabalho, mas ele permaneceu em patamares relativamente estáveis após 2012, e sem conseguir ultrapassar o pico de 1986 (de 21,4% do total).

Tabela 3 – Estratificação Social dos ocupados (as) no Brasil, Período Plano Real, 1995 a 2023, PNAD Anual e PNAD Contínua

Ano	PNAD Anual				PNAD Contínua			
	Miseráveis	Massa Trabalhadora	Baixa Classe Média	Alta e Média Classe Média	Miseráveis	Massa Trabalhadora	Baixa Classe Média	Alta e Média Classe Média
1995	31,2%	27,5%	26,1%	15,2%				
1996	28,5%	26,4%	29,2%	16,0%				
1997	31,1%	27,3%	25,6%	16,1%				
1998	29,7%	27,9%	26,0%	16,4%				
1999	30,7%	28,3%	27,2%	13,7%				
2001	29,4%	30,3%	26,3%	14,0%				
2002	32,3%	30,6%	24,9%	12,2%				
2003	32,7%	30,1%	26,2%	11,1%				
2004	32,4%	32,8%	23,7%	11,1%				
2005	20,5%	40,7%	26,7%	12,1%				
2006	19,1%	39,2%	28,2%	13,4%				
2007	16,5%	37,8%	30,8%	14,8%				
2008	17,2%	38,1%	31,2%	13,5%				
2009	16,7%	36,0%	33,3%	13,9%				
2011	12,3%	33,2%	38,6%	16,0%				
2012	10,7%	29,9%	41,1%	18,3%	11,8%	29,8%	40,0%	18,5%
2013	11,7%	29,2%	42,7%	16,4%	12,3%	30,2%	41,4%	16,2%
2014	10,7%	27,0%	45,0%	17,3%	10,9%	26,0%	45,1%	18,0%
2015					10,5%	24,4%	46,1%	19,0%
2016					9,9%	26,2%	43,4%	20,5%
2017					13,2%	28,1%	40,9%	17,8%
2018					13,0%	25,5%	42,5%	19,0%
2019					12,6%	26,3%	42,0%	19,1%
2022					11,3%	28,2%	41,7%	18,8%
2023					11,2%	25,7%	44,5%	18,6%

Fonte: A partir de microdados PNAD anual (compatibilização Datazoom PUC-RJ) e PNAD Contínua (1ª Visita) dos respectivos anos. Elaboração própria.

No geral, a tabela 3 engloba dois movimentos evidentes: uma queda expressiva dos *miseráveis*, especialmente após a implementação da política do salário mínimo, melhora da economia e do mercado de trabalho a partir de 2004, e um avanço dos empregos de *massa trabalhadora* e principalmente *baixa classe média*, este com expressiva vinculação ao ciclo de crescimento econômico baseado no mercado interno. E o contingente de *Média e Alta Classe Média*, por sua vez, avançou em ritmo mais lento que os mais dinâmicos, indicando limites dessa expansão global: ela permitiu superar uma situação de precarização ao avançar sobre a formalização com carteira, mas não foi possível avançar em direção aos empregos de melhor qualidade, ou segmento primário

do mercado de trabalho, de acordo com característica presente do mercado de trabalho brasileiro segundo Souza (1999).

Nesta discussão devem ser considerados dois aspectos. O primeiro se refere ao fato de que considerando o período pré-Plano Real as atividades econômicas com maior concentração de ocupações e ocupadas (as) de *Média e Alta Classe média* (as de maiores salários e benefícios) eram na indústria (especialmente de transformação) e no setor público, passando posteriormente, após 1994, para uma grande concentração em torno da Administração Pública como fonte principal de ocupações mais nobres ou de qualidade, com queda na indústria, conforme pode ser observado na informação a seguir:

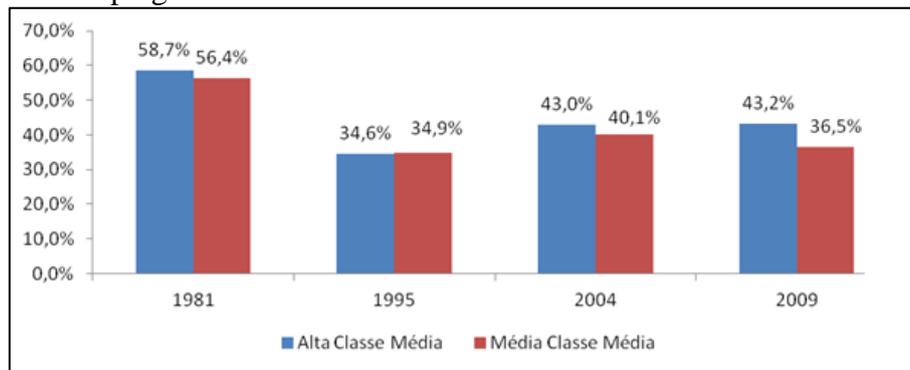
Tabela 4 – Estratificação social dos ocupados (as) por setor econômico, médias acumuladas (vários anos)
Antes do Plano Real (1981-1993)

Setor Econômico	Miseráveis	Massa Trabalhadora	Baixa Classe Média	Alta e Média Classe Média
Agricultura	54,80%	26,90%	13,00%	5,30%
Indústria	18,60%	28,00%	33,10%	20,30%
Comércio e Serviços	33,80%	25,10%	25,20%	15,90%
Administração Pública	17,70%	23,10%	34,10%	25,00%
Construção	26,00%	35,30%	30,70%	8,00%
Depois Plano Real				
Setor Econômico	Miseráveis	Massa Trabalhadora	Baixa Classe Média	Alta e Média Classe Média
Agricultura	49,40%	31,00%	14,60%	5,00%
Indústria	14,50%	32,50%	37,60%	15,40%
Comércio e Serviços	20,40%	32,20%	32,00%	15,40%
Administração Pública	8,60%	25,70%	33,20%	32,50%
Construção	14,50%	36,80%	40,00%	8,70%

Fonte: A partir de microdados PNAD anual e PNAD Contínua (1ª Visita) dos respectivos anos e Datazoom PUC-RJ. Elaboração própria.

Esta queda da *qualidade* da ocupação industrial, que se reflete numa redução na proporção de ocupações de *Média e Alta Classe Média*, tem relação com o fato de ao se tornar menos intensiva em tecnologia e se concentrar sua produção em produtos de menor valor agregado, a complexidade das ocupações envolvidas na produção também cai, sejam empregos diretos ou indiretos (atividades ligadas à indústria). Horie (2012) coloca que a indústria de maior intensidade tecnológica concentrava a maior parte dos ocupados de alta classe média e média classe média em empregos industriais em 1981 (587% e 56,4%, respectivamente), com queda expressiva posterior; dessa forma, a queda dos segmentos mais sofisticados tecnologicamente também significa redução destes postos de trabalho nestes setores e aqueles diretamente demandados.

Gráfico 7 – Participação de atividades industriais de maior intensidade tecnológica no emprego industrial de alta classe média e média classe média



Fonte: Elaboração própria a partir de Horie (2012).

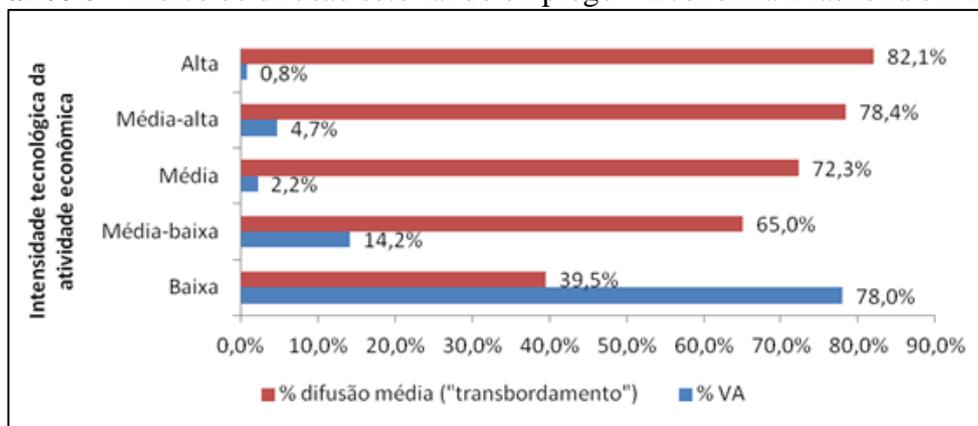
Um aspecto que deve ser observado é que, considerando os setores econômicos segundo os índices de ligações de Rasmussen-Hirschman para a Matriz Insumo Produto brasileira de 2018 atualizada segundo critérios de Passoni & Freitas (2020), o setor público se trata de um segmento que tanto é demandado como demandante em níveis inferiores ao setor industrial, que dada suas características intrínsecas, mesmo desconfigurada continua a ser o mais demandante e demandado (efeitos “para frente e para trás”) acima da média da economia. Mas se um setor com maior multiplicador de gasto se deteriora, como tem ocorrido no industrial, seus efeitos nos demais se reduz; em termos de emprego, redução de seu “transbordamento” significa menos demanda por trabalho nos demais, sendo caso contrário aumento do emprego e da renda. E quanto mais sofisticada é sua produção, mais complexa é a sua demanda por trabalho, tanto direta como indireta. Para Comim (2009, p. 37):

Pelo lado da oferta, parte dos ganhos dos setores (tecnologicamente) novos é repassada para o conjunto da economia mediante a redução dos preços de seus bens e serviços (...) Pelo lado da demanda, a pressão exercida pelos setores dinâmicos sobre o mercado de trabalho retira trabalhadores das atividades onde sua produtividade marginal é muito mais baixa, não só elevando a produtividade média, mas também fazendo com que, no longo prazo, todos os salários da economia se elevem.

Considerando todas as atividades econômicas do país, se não temos hoje um cenário de “doença holandesa” no Brasil (uma desindustrialização causada pela concentração da produção em torno de determinado produto natural e seus impactos cambiais), tem se reduzido a diversificação, com aumento da concentração produtiva em torno de setores com baixo conteúdo tecnológico, que possuem baixo dinamismo intersetorial. Se consideramos um índice de difusão do emprego (% de “transbordamento” setorial) e o valor adicionado (VA) observado da atividade na economia, por intensidade

tecnológica, observa-se que no caso brasileiro enquanto a difusão média do emprego em setores de alta tecnologia chega a quase 83% (ou seja, a cada 10 empregos gerados, 8 são em outros segmentos econômicos, o que indica grande “transbordamento setorial”), mas sua participação é de apenas 0,8% do VA brasileiro, os segmentos de baixa tecnologia, que possuem menor difusão setorial, já que concentram a maior parte da geração de emprego nos próprios setores (como agronegócio, serviços pessoais e comércio, ou seja, possuem baixo dinamismo intersetorial), por outro lado respondem por 78% de todo o VA da economia. O Plano Real concentrou a economia brasileira em atividades de menor intensidade tecnológica, e assim com baixos multiplicadores setoriais, o que restringe os efeitos do seu crescimento nos demais.

Gráfico 8 – Índice de difusão setorial do emprego – Economia Brasileira em 2018



Fonte: Elaboração própria partir de dados da MIP-IBGE do ano de 2010 atualizados pelo método de Mizawaya (1976) e Passoni & Freitas (2020) e HATZICHRONOGLU, T. Revision of the high-technology sector and product classification. OECD Science, Technology and Industry. Working Papers No. 1997/02. Paris: OECD Publishing, 1997.

5. ALGUMAS CONCLUSÕES

Conforme Passados os primeiros 30 anos do Plano Real, o que se pode afirmar é que seu arranjo macroeconômico, ao estabilizar a moeda, nos lançou diante de outro desafio, que é compatibilizar a estabilidade econômica com desenvolvimento produtivo e econômico, no qual a estruturação do mercado de trabalho adquire espaço de destaque. Até agora teve sucesso no primeiro, mas seus efeitos nos demais são questionáveis.

Sinteticamente, podemos afirmar que enquanto a estabilização e depois o crescimento do salário mínimo e do mercado interno favoreceram uma queda dos miseráveis no mercado de trabalho, e aumento dos ocupados em torno da *Baixa Classe Média*, baseado na melhora do mercado de trabalho e no crescimento do assalariamento

formal, a expansão mais discreta dos estratos de *Média e Alta Classe Média* reflete acima de tudo uma limitação imposta pelo próprio modelo de estabilização: a deterioração da indústria, além de promover redução das ocupações mais complexas (porque a própria produção se tornou mais primarizada) também reduziu seu transbordamento para outros setores, como assessoria e consultorias técnicas. Dessa forma, o emprego passou a responder mais conjunturalmente nas atividades em que o mercado interno avançava, como comércio e serviços pessoais, mas evoluiu mais discretamente, pelo menos até agora, nos empregos nos estratos mais altos, de maiores salários e benefícios, à exceção do Setor Público.

Portanto, apesar do seu avanço em reduzir a inflação a níveis civilizados, o Plano Real necessita de um novo arranjo macroeconômico que lhe permita superar a crescente dicotomia entre crescimento econômico, desenvolvimento de forças produtivas e combate inflacionário. Porque sem uma reversão do quadro industrial, mesmo que no longo prazo, o país terá dificuldade de superar sua dependência tecnológica e, mais do que isso, não terá condições materiais de se desenvolver adequadamente, tornando-se impossível que sua estrutura econômica permita a geração de postos de trabalho cada vez mais complexos, formalizados e com salários e benefícios maiores: sem isso não há formas de avançar no desenvolvimento econômico e distribuição de renda. E dada a ligação entre câmbio e inflação, um país que se torna cada vez mais dependente de produtos importados torna inviável qualquer tentativa de proporcionar perenidade de uma política de estabilização sem restrições à política monetária e fiscal, ou seja, sem qualquer autonomia sobre sua política econômica.

O combate à inflação, um mal a ser evitado por prejudicar principalmente os mais pobres, deve ser feito como forma de superar limitações que nos impede de ir em direção a um desenvolvimento econômico e social, com distribuição de renda e sustentabilidade ambiental, e não como um fim em si, como tem sido cada vez mais comum o Plano Real.

REFERÊNCIAS

COMIM, A. **A Desindustrialização Truncada Perspectivas do desenvolvimento econômico brasileiro**. Tese de Doutorado. Campinas: UNICAMP-IE, 2009.

FREITAS, M. C. P. Banco Central e política macroeconômica: o regime de metas de inflação. In: CARNEIRO, R.; MARCOLINO, L. C. (Orgs.) **Sistema financeiro e desenvolvimento no Brasil: do Plano Real à crise financeira**. São Paulo: Publisher Brasil e Editora Gráfica Atitude Ltda., 2010.

HORIE, L. M. **Política econômica, dinâmica setorial e a questão ocupacional no Brasil**. Dissertação de Mestrado. (Mestrado em Desenvolvimento Econômico) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2012

MIYAZAWA, K; MIYAZAWA, K. **Input-output analysis and interrelational income multiplier as a matrix**. Springer Berlin Heidelberg, 1976.

PASSONI, P.; FREITAS, F. **Estimação de matrizes insumo-produto anuais para o Brasil no Sistema de Contas Nacionais Referência 2010**. IE-UFRJ Discussion Papers, v. 25, p. 20, 2020.

QUADROS, W. **A Evolução da Estrutura Social Brasileira – Notas Metodológicas**. Texto Para discussão nº 147, Campinas: UNICAMP-IE, 2008.

_____ **Melhorias sociais no estado de São Paulo: 2004 a 2008**. Texto para discussão nº 184, Campinas: UNICAMP-IE, 2010.

SOUZA, P. R. C. **Salários e empregos em economias atrasadas**. Campinas: UNICAMP-IE, 1999.