

MACROECONOMIA DA EDUCAÇÃO

Fernando Nogueira da Costa*

1 Introdução

Nunca, no Brasil, a falta de educação incomodou tanto. Sem educação, não vai longe... Mas não é só aqui que o tema ganhou foco. Há uma crescente preocupação mundial com o problema da educação. Argumentou-se, para justificar a onda de privatizações de empresas estatais, que as preocupações e os gastos governamentais deveriam se dirigir, prioritariamente, para a área social, principalmente, da saúde e educação. Chegou a hora.

A reforma educacional não se reduz a uma reforma nas finanças públicas, através da repartição de receitas e de encargos entre diferentes níveis de governo. A idéia de que haveria alguma medida simples que se poderia tomar para melhorar a educação, simplesmente, não se comprova. A melhoria do ensino é uma questão complexa, e não meramente financeira. Não se trata somente de escassez de verbas, de vagas, e/ou de professores bem pagos. Infelizmente, para os professores, os seus salários não têm uma correlação imediata com o desempenho escolar dos alunos. Não é só uma questão de *quantidade* (aumentar horas de estudo, diminuir número de alunos por sala-de-aula, etc.), envolve também a *qualidade* dos currículos e metodologias de educação praticadas. Mais do que isto, necessita de estímulos vindos do ambiente familiar e cultural do estudante. Está ligado ao projeto de vida – em que o aspecto profissional está entre os mais relevantes – de cada indivíduo e às possibilidades de executá-lo.

Por se tratar de um direito inalienável do ser humano, condição do pleno exercício da cidadania, a educação é um tema multidisciplinar. Parodiando, “é muito importante para ficar só nas mãos dos pedagogos”. Deveria ser tratado também como um objeto de *economia política e social*. E mais: não com um enfoque microeconômico ou setorial, mas sim na sua dimensão macroeconômica. É necessária uma *macroeconomia da educação*, entender o contexto em que está inserida, suas variáveis agregadas, seu efeito multiplicador, como se financia, etc. Este é o objetivo do nosso trabalho: uma tentativa – ainda que muito preliminar – de esboçar uma visão sistêmica sobre a educação, especialmente a de nível superior, no Brasil.

2 Debate

Hoje, muitas demandas são dirigidas à educação. Individualmente, permite o prazer de desfrutar o sabor do saber. Na área econômica, é considerada fator determinante e decisivo do desenvolvimento. Na tecnológica, é condição de participar da atual revolução na produtividade, dando competitividade internacional ao país. Na social, é vista como a mais saudável arma de combate à violência, ao uso de drogas e à delinquência juvenil. Na política, é correlacionada com o nível de organização e mudança social, com a conquista e a defesa de direitos da cidadania. Na prevenção de doenças, no controle da natalidade, em quase todas áreas se demanda elevação do nível educacional.

* Professor Livre-docente do Instituto de Economia da UNICAMP - Universidade Estadual de Campinas. Coordenador da Área de Economia da FAPESP – Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo.

Reconhecida, consensualmente, sua importância, uma divergência pode se dar a respeito de sua *mitificação*. Há enfoques ideológicos discordantes e eles devem ser transparentes, no tratamento do problema educacional.

Aqui, vamos ficar numa conversa entre economistas. Citemos alguns interlocutores, para debate. Para um economista notável, “desenvolvimento econômico é essencialmente um processo educacional. É exclusivamente, ou quase exclusivamente, educação. (...) a educação é condição para tudo. (...) um país desenvolvido é um país com um alto nível de educação e grande grau de homogeneidade entre os cidadãos. Transcende o estritamente econômico” (Resende Lara in Biderman, Cozac, Rego, 1996, p. 297).

Quando se afirma que o desenvolvimento é uma questão de educação, o risco é reduzi-lo ao investimento em capital humano. Essa teoria do capital humano, originária de Gary Becker, permanece em voga entre os ex-alunos da escola de Chicago. Por exemplo, o trabalho de Ricardo Paes de Barros e Rosane Mendonça, economistas do IPEA, aponta as diferenças de educação como centrais na desigualdade brasileira (Barros, R. P., Mendonça, 1996, V. 2, Cap. 19, p. 421-473). A razão entre a renda dos 10% mais ricos (50,6% da renda total) e a dos 40% mais pobres (7,0%), no Brasil, é de 7,2; nos países europeus, na América do Norte e no Japão, em geral, esse índice varia de 1,0 a 1,6. Num estudo comparativo internacional, o Brasil tem a maior desigualdade.

Os dois quantificaram a importância de diversos fatores influentes, avaliando os efeitos específicos de raça, cor, diferenças regionais, educação e outros fatores sobre a distribuição de renda, no Brasil. Chegaram aos seguintes resultados:

Fatores determinantes da desigualdade na distribuição de renda no Brasil	
Diferenças de raça	2%
Diferenças de sexo	5%
Segmentação entre os setores formal e informal	7%
Segmentação entre os setores de atividade	5% a 15%
Segmentação regional	2 a 5%
Experiência no mercado de trabalho	5%
Tempo na empresa	10%
Desigualdade educacional	35% a 50%

O Brasil tem quase 15% da sua força de trabalho sem nenhuma instrução, e cerca de 10% com diploma superior. Aqui, mais do que em outros lugares, uma pessoa com curso superior ganha 15 vezes mais, em média, do que um analfabeto. A desigualdade brasileira na educação, agravada pela chamada *sensibilidade da renda à educação*, é um destaque mundial. Barros & Mendonça estimam que, no país, cada ano adicional de escolaridade tende a elevar o nível salarial de um trabalhador em 15%!

Economista ortodoxo tende a reduzir tudo à lei do mercado. Um papagaio pode tornar-se um douto economista se aprender duas palavras: oferta e demanda... Simplificando a questão, a explicação dada, por esses economistas, para essa terrível desigualdade é que, quando uma força de trabalho é homogeneamente bem educada, como ocorre em países desenvolvidos, tende-se a congestionar os postos de trabalhos mais qualificados, enquanto que os menos qualificados podem sofrer escassez de mão de obra. Isto significa uma pressão para baixo nos salários mais altos e para cima nos salários mais baixos. O efeito é extremamente redistributivo de renda. Acontece que a

força de trabalho não pode ser considerada uma “mercadoria” semelhante às aquelas cujo preço de mercado equilibra a oferta e a demanda.

Evidentemente, mudanças no perfil da oferta e da demanda da força de trabalho não explicam toda a desigualdade. Há “falhas” no funcionamento do mercado de trabalho, ou seja, aspectos institucionais, entre os quais, a repressão ou a desmobilização sindical, a legislação que não permite a reposição do total das perdas de poder de compra dos salários, inclusive no funcionalismo público, as hierarquias organizacionais. Na verdade, Barros & Mendonça reconhecem que, “com os dados disponíveis hoje, não dá para saber se não tem mais alguma coisa disfarçada de educação” (GZM, 27/2/97).

Mesmo com essa dúvida, numa dedução lógica dessa linha de análise, os economistas do Banco Mundial (BIRD), afirmam que “as reformas incompletas do mercado de trabalho foram responsáveis pelo aumento do desemprego e por um ritmo de crescimento insuficiente, nos países latino-americanos”. Essa “agenda [*neoliberal*] inacabada”, na medida em que os mercados de trabalho continuam altamente regulados, não alcançou a por eles desejada *flexibilidade nas regras trabalhistas*. Defendem que o mercado tem que funcionar livremente, sem “travas” de proteção ao salário, ao emprego e à segurança.

Moura Castro (chefe de divisão do BID), Oliveira (ex-secretário do MEC) e Schwartzman (presidente do IBGE), em artigo assinado em conjunto (GZM, 6/1/97), argumentam que o bloqueio do ensino superior – que não se expande há mais de 15 anos, tendo estagnado em torno de 1,6 milhão de alunos –, no Brasil, prende-se a questões culturais e à ineficiência de recursos. “A questão cultural se complica na medida em que a sociedade demanda mais vagas e ao mesmo tempo espera do governo a manutenção de privilégios associados com a delimitação de profissões, a limitação do acesso às mesmas para os diplomados e a contenção de um fluxo de formados em determinadas carreiras, para reduzir a concorrência e não comprimir os salários”.

Defendem, então, o final da regulamentação universitária. “O setor privado precisa apenas de liberdade, hoje tolhida em nome do conceito de autonomia reservado às universidades”. Moura Castro (FSP, 2/9/96) considera a palavra “universidade” um mero “entulho semântico”; assim, o “ensino pós-secundário” deve ser segmentado na formação de elites, profissionais, técnicos e pessoas com formação generalista. O governo, aliás, seguindo a orientação, rompeu por decreto a *unidade da diversidade* entre ensino, pesquisa e extensão, permitindo o funcionamento de centros universitários e faculdades isoladas que oferecem somente ensino.

Esses economistas, sentindo uma firmeza que sua ciência não permitiria, afirmam que “o aumento do número de pessoas com educação superior deve elevar a produtividade geral do País, e com isso melhorar a renda de todos. Mas deve, também, reduzir as enormes diferenças entre educados e não-educados, diminuindo privilégios e nos aproximando mais dos padrões dos países menos desiguais”.

Qualquer manual de macroeconomia revelaria que eles fazem o que é classificado como uma *abordagem clássica* da questão. Afirmam que várias forças no mercado de trabalho – leis, instituições, tradições – podem evitar que o salário real atinja o do nível de pleno emprego. Os salários reais podem estar altos demais, em desequilíbrio com o salário de mercado. O argumento se completa sugerindo que as regras trabalhistas, os sindicatos e conselhos profissionais e a indexação forçam os salários a serem maiores do que os profissionais desempregados estariam dispostos a aceitar.

Na realidade, a crescente institucionalização do mercado de trabalho torna os salários e o nível de emprego menos sensíveis às variações na demanda. Assim como os fatores políticos e sociais, esse fenômeno histórico não pode ser embutido em nenhuma teoria *pura* da determinação *endógena* dos salários nominais. Aos sindicatos interessa controlar a oferta de trabalho, em mercados localizados e segmentados, para evitar a competição entre trabalhadores assemelhados. Em vez de propor a transposição da idealização da *competição perfeita* à realidade, os citados economistas melhor fariam aceitando a história como irreversível.

Na *abordagem pós-keynesiana*, o desemprego não é devido à inflexibilidade dos salários. Na realidade, não é de supor que uma economia de mercado, cujas decisões de investir e oferecer emprego são tomadas por empresários, descoordenadamente, possa, de maneira sistemática, caminhar para o pleno emprego da heterogênea força de trabalho disponível. Em tal economia descentralizada, o *nível de emprego* depende não de decisões individuais dos trabalhadores – p. ex., aceitar diminuição dos salários, desistir de direitos, qualificar-se –, mas dos *impulsos* dos capitalistas em investir.

Um trabalhador leigo, em sua lógica individual, pode até achar que, se tem baixo salário ou está desempregado, é, exclusivamente, por sua culpa. Na maioria dos casos, assume a responsabilidade por despreparo educacional. Apesar dessa aparência, a essência do sistema é outra. É um jogo de cartas marcadas, em que conquistas são as mudanças de regras, colocando travas institucionais frente à exploração, e não a liberdade do funcionamento do sistema em seu *estado puro*, como defendem aqueles economistas. Diz a anedota que “uma razão para estudar economia é que, quando você estiver desempregado, pelo menos saberá explicar por que”. Parece que alguns economistas necessitam “sofrer” o aprendizado prático do que é o desemprego...

Nossa pretensão, neste trabalho, não é polemizar teoricamente. Nosso esforço é juntar evidências empíricas que comprovem a hipótese de que a solução do problema da desigualdade de renda, no Brasil, não se situa somente na mudança do perfil da oferta da mão de obra, ou seja, na educação. O problema, essencialmente, é diminuir o descompasso existente no país entre o desenvolvimento econômico e o social, que bloqueia a mobilidade social. Isto exige não o “livre funcionamento do mercado”, mas sim *políticas públicas*. Vamos, agora, analisar alguns indicadores econômicos. Depois, os indicadores sociais.

3 Desemprego e escolaridade

O Brasil é um país rico? Sim, em 1997, mantém a 8ª posição entre as maiores economias, com um PIB de US\$ 806 bilhões. Somente estão à sua frente, nesse *ranking*, em ordem declinante: Estados Unidos, Japão, Alemanha, França, Itália, Reino Unido e China – esta na 7ª posição, com um PIB de US\$ 973 bilhões.

O Brasil é um país desenvolvido? Não, se consideramos que esta condição exige um alto nível de educação e um grande grau de homogeneidade entre os cidadãos, transcendendo o nível estritamente econômico. Destaca-se, no caso brasileiro, o contraste entre os indicadores econômicos e sociais. No *ranking* do PIB *per capita* real, o Brasil está na 68ª posição. Este indicador é *ajustado* para equiparar o poder de compra do dólar, em cada país. O valor médio individual de US\$ 5.362,00 mascara a péssima distribuição de renda, no país. Relatório do PNUD mostra que, entre 1971 e 1989, a renda per capita brasileira cresceu mais de 3% ao ano, enquanto a taxa de crescimento dos rendimentos dos 20% mais pobres subiu cerca de 1% ao ano. Aumentou a concentração de renda.

No *ranking* social, o país está pior. Com dados de 1994, a *esperança de vida* em 66,4 anos, ele está na 107ª posição nesse indicador; com o *grau de alfabetização* em 82,7%, está na 93ª posição.

Entre 1987 e 1996, comparações dos resultados de duas POF (Pesquisa de Orçamentos Familiares), realizadas pelo IBGE, mostram que a educação firmou-se como o divisor social. Nas famílias cujos *chefes não tinham nenhuma instrução*, em 1987, 25% viviam com até 2 salários mínimos por mês; em 1996, 30%. Completar as 8 séries do ensino fundamental – uma obrigação constitucional – deixou de ser condição suficiente para uma renda razoável. Até 1996, caiu de 25% para 21% o número de famílias com renda superior a 15 salários mínimos cujo *chefe apenas concluiu o 1º grau*. No grupo cujo *chefe chegou à faculdade*, saltou de 42% para 46% o total de famílias com renda mensal superior a 30 salários mínimos.

Em junho de 1996, o DIEESE traçou o perfil profissional dos metalúrgicos de Guarulhos (município com a 2ª maior população do estado de São Paulo)¹. A grande preocupação ficou por conta da baixa escolaridade dos operários. A maior parte abandonou a escola, para trabalhar, aos 20 anos. Além do primário incompleto, cerca de 60% nunca frequentou um curso profissionalizante.

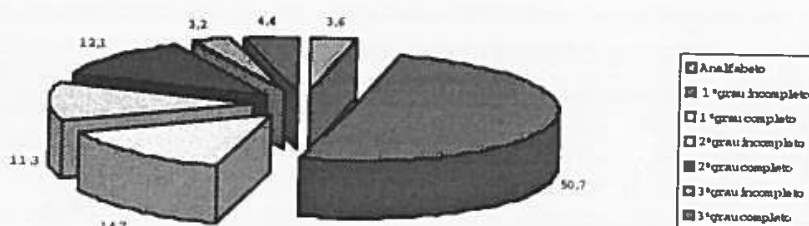
O Brasil é um país com crescimento econômico sustentado? Não. Se o nível de atividades se acelera, a restrição cambial se faz sentir e se eleva a taxa de juros, para reduzi-la. Esse movimento de *stop-and-go* que tem mantido o país preso a um crescimento medíocre em torno de 3% ao ano e com uma oferta de empregos menor do que o número de trabalhadores pouco qualificados à procura de vagas². Pior, pelo menos 2/3 da população ocupada não atinge o nível mínimo de competência necessária para satisfazer demandas complexas da vida cotidiana e do trabalho. A capacidade de ler e escrever está longe de um nível desejável. Há um analfabetismo *virtual*. Isto, num contexto que a melhora do nível básico de conhecimento se tornou um fator fundamental, devido à informatização.

Trabalhadores sem o 1º grau completo estão enfrentando sérias dificuldades para encontrar emprego na Grande São Paulo, a região mais industrializada do país. Com a abundância da oferta de mão de obra, face ao nível baixo de investimentos, as empresas tornaram-se mais exigentes na questão da escolaridade e só empregam operários que tenham concluído a 8ª série. O processo de modernização, com a disseminação do uso de novas tecnologias e métodos de gerenciamento, impõe um nível maior de escolaridade para compreensão de manuais, ajuste de máquinas com comando numérico e preenchimento de planilhas de controle de qualidade dos produtos e processos.

Dados do SEADE-DIEESE mostram os graus de instrução dos 1,3 milhão de desempregados, na Grande São Paulo, em 1997:

Nos últimos anos, o problema maior do desemprego – relativamente à dimensão de cada grupo com grau de instrução diferenciado – ficou por conta dos dois extremos da pirâmide escolar. Na base, foram eliminados vagas de pessoas que não tenham completado o ensino fundamental. No topo, devido ao processo de enxugamento dos cargos de chefia das empresas, não houve, praticamente, saldo de vagas para pessoas com

Grau de instrução do desempregado



¹Os operários são, predominantemente, homens (79%), chefes de família (72%), com idade média de 33,8 anos, brancos (59%), com nível de instrução inferior ao 1º grau completo (44%) e com salário mensal bruto médio de R\$ 646,39. Há um alto índice de trabalhadores com casa própria quitada (59%), servidas por energia elétrica (100%), água encanada (95%), coleta de lixo (94%) e ligadas à rede geral de esgoto (84%). A maioria possui rádio (98%), geladeira (98%), televisão (96%) e máquina de lavar roupa (63%).

² Segundo dados do IBGE, o número de vagas na indústria brasileira foi reduzido em 38,1%, de 1990 a 1997, e, no mesmo período, a produção industrial no país cresceu 6,3%.

nível superior completo. Isto coloca uma interrogação para o *mito* do diploma de qualquer curso superior visto como passaporte para a automática ascensão salarial e social.

Ocorre que o mercado de trabalho é segmentado. A teoria do capital humano, implicitamente, pressupõe uma livre mobilidade social através da ascensão educacional. Na realidade, nos mercados *internos* de trabalho, criam-se "ladeiras hierárquicas" em grupo de cargos com habilidades semelhantes (*job clusters*) com uma autonomia *relativa* face às variações da demanda agregada, que afetam o mercado *externo* de trabalho. Cada grupamento de ocupações mantém uma estrutura de salários diferenciada hierarquicamente.

A teoria do mercado *interno* de trabalho mostra que, ao contrário do que supõe a *abordagem neoclássica*, não há homogeneidade, perfeita mobilidade ou substitutibilidade da força de trabalho (Amadeo, 1982). Além das habilidades *gerais*, adquiridas na formação escolar, existem habilidades *específicas*, associadas a cada firma. Não só o *treinamento* no interior das firmas, mas também a *cultura* de cada empresa, são fatores importantes para explicar a heterogeneidade da demanda da força de trabalho. Por que existem custos associados ao recrutamento, à seleção e ao treinamento da força de trabalho, à firma não interessa dispensar trabalhadores a cada queda da demanda agregada. O grupo de regras *não escritas* que compõe os *costumes* no mercado *interno* de trabalho reduzem a sensibilidade da oferta de emprego às variações nos salários, como pressupõe a teoria do capital humano.

Um presidente de empresa ganha, no Brasil, em média, US\$ 697.991 por ano, 48 vezes mais do que um operário da área de produção (US\$ 14.575)³. Segundo a pesquisa da *Towers Perrin* (FSP, 27/11/97), feita em 23 países com empresas de faturamento ao redor de US\$ 250 milhões por ano, a distância entre os salários dos cargos só é maior na Venezuela: 84 vezes. O salário *bruto* (inclui o *direto* e o *indireto*, inclusive o FGTS) de um presidente de empresa no Brasil só é menor do que os US\$ 901.181 pagos a quem ocupa a mesma função, nos Estados Unidos. Na outra ponta, os operários brasileiros da área de produção só ganham mais do que seus companheiros em Xangai, Malásia, África do Sul e México.

Nessa comparação internacional, há os problemas da sobrevalorização cambial da moeda nacional, da diferenciação do poder de compra de US\$ 1,00 em cada país, e de não se considerar o salário *líquido*. Um presidente de empresa no Brasil, neste caso, ganha em torno de US\$ 288 mil por ano. Mas, nada disso elimina a constatação da tremenda desigualdade salarial entre o presidente de empresa e o operário brasileiro.

Pela teoria do capital humano, a significativa diferença entre a remuneração de executivos e a de não-executivos é reflexo de uma demanda extraordinária por aqueles profissionais, gerada pela escassez de talentos, disputados num mercado mais exigente e aquecido⁴. Seus seguidores afirmam que a massificação do ensino superior, no Brasil, combateria esse elitismo. No entanto, examinemos mais de perto o perfil exigido pelas

3 No Brasil, a participação dos salários na distribuição do PIB, sob a ótica da renda, caiu de 45%, em 1990, para 38%, em 1996. A remuneração do capital (lucros, juros e aluguéis) aumentou sua participação no PIB, saltando de 33% para 41%, no mesmo período.

4 Grandes empresas utilizam *headhunters* para achar profissionais de alto escalão. O executivo é avaliado pela formação acadêmica e profissional, e por sua experiência: 95% deles estão em outras empresas. Para a mudança de empregos, há grande barganha salarial.

5 Em algumas empresas, é pré-requisito ser do país de origem da firma. Atualmente, um grande número dos novos imigrantes traz diplomas universitários e de especializações em novas tecnologias, ou é de dirigentes de empresas que investem no Brasil. A chegada deles, em geral recebendo salários altos, provoca filas de espera em escolas estrangeiras, em São Paulo e no Rio de Janeiro.

empresas para funcionários de nível executivo, de gerentes a presidentes⁵.

Só os integrantes de um grupo muito restrito, o dos que concluíram cursos de *Master Business Administration* (MBA), no exterior - de preferência numa das universidades americanas consideradas de 1ª linha -, têm o raríssimo privilégio de escolher onde quer trabalhar. Talento? Para conseguir um MBA no exterior é preciso ter US\$ 30 mil para pagar o curso e o suficiente para passar um ano fora do Brasil, só estudando. "Para algumas famílias, isso pode significar apenas abrir mão de (mais) um carro importado em nome de um futuro promissor. Para muita gente, porém, é quase impossível" (GZM, 11/9/97).

No recrutamento empresarial, a formação escolar em centros de excelência - em São Paulo, na USP, na UNICAMP e na FGV - é mais decisiva do que a experiência. No entanto, para obter essa formação escolar, o nível sócio-econômico e cultural da família, empiricamente, é o relevante. Em outros termos, ao contrário do que a teoria do capital humano sugere, não é a formação escolar que determina a renda pessoal, mas esta, junto com a cultura familiar, é uma determinante daquela.

Os profissionais que ocupam uma boa posição costumam ter no currículo nomes de escolas da elite. É preciso ter uma boa escola na infância e adolescência, com aulas de inglês e informática. Por exemplo, a mensalidade no Colégio Bandeirantes, em São Paulo, está em R\$ 673,00. Cursá-lo, durante 11 anos, da 1ª série do 1º grau até a 3ª série do 2º grau, quase assegura uma vaga nas melhores faculdades, mas custa em valor presente, sem considerar o custo de oportunidade de capitalizar o dinheiro, mais de R\$ 88.836,00. Inserir um "inglês fluente" no currículo (desconsiderando eventual viagem ao exterior) custa R\$ 10.560,00, em 8 bimestres. Na FGV, o curso de Administração de Empresas custa R\$ 784,00 por mês, durante 4 anos. Linearmente, paga-se um total de R\$ 37.632,00. Tudo isso sem considerar material didático e livros, e que é inviável para quem pensa em trabalhar para pagar os estudos, pois as aulas são vespertinas. O MBA da FGV-SP, com horário mais flexível para profissionais, custa R\$ 1.350,00 por mês, durante 2 anos, o que dá R\$ 32.400,00. Grosso modo, somando tudo, essa ascensão educacional e social custa por pessoa R\$ 170.000,00! Para pagá-la, seria necessário poupar 4 salários mínimos por mês, durante quase 30 anos! Quem pode? Só os membros da própria elite...

É um mito a idéia de que um jovem armado de determinação, através de esforço individual, possa ter uma carreira profissional de sucesso, como se o sucesso dependesse tão-somente de estudar e trabalhar bastante. As exigências não verbalizadas - como o nepotismo e a herança, nas empresas privadas nacionais, a nacionalidade, nas estrangeiras, e o clientelismo político, nas estatais -, para entrar na alta escala profissional e administrativa, são barreiras à mobilidade social. Um mero diploma de curso superior dá pouca chance de se tornar um executivo *top*. As carreiras não estão abertas aos talentos.

Antes, ir para a universidade era algo exclusivo da elite. Agora, o ensino universitário - privado e/ou pago - tornou-se um negócio massificado. No entanto, ir para a universidade pública e/ou gratuita, no Brasil, com ensino de qualidade, como veremos, está tornando-se algo exclusivo da elite. Ela se dispõe a pagar todo o ensino pré-universitário, para que seus filhos adquiram (além de conhecimento) toda uma forma de falar, escrever e se comportar distintamente e façam contatos com as "pessoas certas", para manter o nível sócio-econômico cultural.

Por isso, alguns economistas não encaram a educação como "um investimento que constrói o 'capital humano', tornando os indivíduos mais produtivos e, dessa forma, beneficiando toda a sociedade". Alegando que é muito mais difícil medir os benefícios *indiretos* resultantes para a sociedade, na forma de maior arrecadação fiscal e menor gastos com desempregados, do que aqueles que vão *diretamente* para os indivíduos, sob forma de rendimentos mais elevados e melhores perspectivas profissionais, esses economistas encaram a educação superior como uma espécie de "peneira". Ela seria destinada, no fundo, apenas à seleção dos indivíduos da elite, identificando quais teriam garantidas as oportunidades. Vamos, no próximo tópico, levantar dados em apoio

à “tese da peneira”.

5 Estratificação e escolaridade

O Brasil tem mais de 160 milhões de habitantes, desde meados de 1997. O censo populacional constatou uma redução da taxa de expansão demográfica nacional, caindo de 2%, em 1991, para 1,38%, em 1996. Com a queda da taxa de mortalidade, o ritmo de envelhecimento da população está crescente. Tem de se adaptar as políticas públicas ao novo perfil demográfico. Na área da educação, por exemplo, reduzir a construção de novas escolas, aumentar o índice de escolaridade, oferecer mais vagas no ensino médio e superior.

Da população com mais de 5 anos de idade, 33 milhões não sabem ler ou escrever. O maior número de analfabetos – da ordem de 23 milhões de pessoas – está acima de 10 anos; na área urbana, somam 19 milhões, na rural, pouco mais de 14 milhões. O nível de escolaridade mais alta dos brasileiros é na faixa de 25 a 29 anos, com a média de 6,7 anos de estudo. É um nível baixo, quando comparado ao registrado em países desenvolvidos, que supera os 10 anos.

A taxa de escolaridade média dos brasileiros na faixa etária acima de 10 anos, ou seja, dos que são considerados aptos para o trabalho, é de 4 anos de estudos, uma das mais baixas do mundo. Pior, 53% da população na faixa de 10 a 14 anos – idade cuja frequência à escola é obrigatória – não completaram esses 4 anos de ensino básico e 13,6% não têm nenhuma instrução. Predomina, no Brasil, o analfabetismo *funcional* com pessoas que não conseguem ler, escrever ou fazer contas por não terem completado o curso primário. Outro fenômeno que denuncia a baixa educação da população é a *defasagem escolar* do estudante que não frequenta a série correspondente a sua idade. Ela aumenta, progressivamente, com a idade, chegando a 90% para os jovens de 18 anos.

Vejamos os dados de **distribuição de renda** da PEA – População Economicamente Ativa –, em 1997, segundo o Anuário Estatístico do IBGE.

Faixa de renda	Milhões de pessoas	Participação em %
0,5 a 2 salários mínimos	29,5	42,4
2 a 5 salários mínimos	16,9	24,3
5 a 10 salários mínimos	7,0	10,0
10 a 20 salários mínimos	3,2	4,6
Superior a 20 salários	1,5	2,1
Ocupados sem renda	10,5	15,1
Total dos ocupados	69,6	100,0

Na tabela abaixo, estão os dados de **escolaridade** da PEA, em 1997.

Anos de escolaridade	Milhões de pessoas	Participação em %
Analfabetos	10,8	15,5
Menos de 4 anos	13,1	18,8
4 a 7 anos	22,8	32,7
8 a 10 anos	9,0	12,9
11 a 14 anos	10,0	14,4
Mais de 15 anos	3,9	5,6

As correlações entre variáveis de renda e de escolaridade não indicam, necessariamente, causalidade. Em vez de calculá-las, na medida que podem se revelar espúrias – as duas variáveis correlacionadas podem ser resultantes de um terceiro fator –, vamos seguir um novo critério de estratificação social, sugerido pelo Datafolha (FSP, 22/07/97).

Os dados de renda familiar mensal, grau de escolaridade, hábitos de consumo, frequência de hábitos de lazer, situação profissional e posse de plano de saúde, nos últimos 3 anos, em conjunto com um *ranking* de padrões e valores referentes aos conceitos de bem-estar dos indivíduos, foram submetidos a uma técnica estatística conhecida como *análise fatorial*. Permite a observação de semelhanças entre variáveis investigadas, agrupando-as para facilitar a compreensão de resultados. Para se chegar aos 5 grupos de classificação social – “elite”, “batalhadores”, “remediados”, “decadentes” e “excluídos” –, o Datafolha utilizou-se de outra técnica estatística, conhecida como *análise de clusters*. Permite a subdivisão da amostra em grupos internamente homogêneos e diferentes entre si. Selecionamos alguns resultados significativos e/ou extremos.

Variáveis	Elite	Batalhadores	Remediados	Decadentes	Excluídos
Brasil	8%	3%	15%	14%	59%
Sudeste	11%	4%	18%	15%	53%
Nordeste	4%	3%	11%	11%	71%
Distrito Fed.	30%	2%	18%	13%	36%
Pernambuco	4%	2%	10%	11%	73%
Idade média	35 anos	36,6 anos	34,3 anos	31 anos	38,2 anos
Brancos	85%	69%	71%	71%	56%
Superior	74%	-	-	21%	-
Até 2º grau	-	42%	52%	79%	-
Até 1º grau	-	58%	48%	-	86%
> 20 SM	64%	89%	-	-	-
[10 – 20 SM]	-	-	85%	-	-
< 10 SM	-	-	-	100%	97%
Empresários	9%	6%	-	-	-
Com carteira	21%	18%	22%	26%	16%
Func. Públicos	14%	-	-	14%	-
Autônomos	11%	12%	12%	10%	-
Bico	-	16%	13%	9%	19%
Donas-de-casa	-	-	10%	-	15%
Aposentados	-	-	-	-	10%
Classe B ¹	71%	-	-	-	-
Classe C ²	-	49%	47%	74%	-
Classe D ³	-	-	-	-	43%
Classe E	-	-	-	-	38%

⁹ Têm em casa 2 TV em cores, 2 rádios, 2 carros, uma empregada mensalista, um aspirador de pó, uma máquina de lavar roupa, uma geladeira, um videocassete e 3 banheiros.

¹⁰ Têm em casa 2 TV em cores, 2 rádios, 1 carro, nenhuma empregada mensalista, um aspirador de pó, uma máquina de lavar roupa, uma geladeira, um videocassete e 2 banheiros.

¹¹ Têm em casa um TV em cores, um rádio, nenhum carro, nenhuma empregada mensalista, nenhum aspirador de pó, uma geladeira, nenhum videocassete e um banheiro.

Uma constatação imediata é que o nível de escolaridade, considerado o caminho mais curto para a ascensão social, deixou de ser uma garantia de sucesso profissional, e não é uma condição indispensável, para a melhoria do padrão de vida. O diploma de curso superior é *uma condição necessária*, para a “elite” brasileira se distinguir dos “batalhadores”, *mas não é suficiente*, para a maior parte daquele estrato ter uma renda familiar mensal superior à deste último. Para se destacar, a “elite” adquire uma posse de bens maior do que a média.

O integrante do grupo de “batalhadores” é o que se chama de *self-made-man*, ou seja, quem se fez por mérito próprio. “Vencedores” a nível de renda familiar – este é o menor estrato social brasileiro, com cerca de 3% da população –, esse grupo se diferencia da “elite” porque nenhum de seus membros chegou à faculdade. Na realidade, 68% deles não foram além do 1º grau.

É interessante destacar que, mesmo podendo pagar uma escola particular, 71% dos “batalhadores” mantêm os filhos em estabelecimentos públicos (FSP, 22/7/97). Embora 25% sejam assalariados, seu perfil se encaixa também no do pequeno comerciante e no do proprietário de táxi.

Cerca de 22% dos “remediados” são assalariados registrados, mas 13% vivem de bico. Seu perfil profissional se encaixa, por exemplo, no do vendedor ou no do auxiliar de escritório. Seus filhos também estudam em escolas públicas.

A marca dos “decadentes” é a escolaridade acima da média e a renda comparável à dos “excluídos”. Com exceção dos membros da “elite”, nenhum outro grupo social foi tanto à escola. Muito estudo para pouco ganho: todos têm renda familiar mensal inferior a R\$ 1.200,00. Foram os mais atingidos pelo desemprego, nos anos 90. Exerciam, provavelmente, profissões que entraram em baixa no mercado de trabalho, como a de bancário. Cerca de ¾ deles mantêm, ainda, a posse de duráveis que caracteriza a classe C. Os filhos também estão na rede pública.

Finalmente, a maioria absoluta da população brasileira (59%): os “excluídos” têm em comum os piores índices de escolaridade e renda. Em termos profissionais, não têm qualificação técnica: são empregados domésticos, faxineiros, pedreiros, ajudantes gerais, etc. Não reproduzem a divisão racial do país: entre eles, há, proporcionalmente, mais negros (9%) e pardos (33%) do que na média.

Com os dados disponíveis hoje, dá para desconfiar que tem mais alguma coisa seletiva, disfarçada de educação. Porém, eles não detalham o tipo de curso universitário que os não membros da “elite” fazem. Vamos buscar indícios, no próximo tópico.

6 Elite e universidade

Os últimos dados disponíveis sobre as universidades particulares do país, referentes ao censo do MEC de 1994, indicam que, entre 1991 e 1994, o número de alunos matriculados, na rede de ensino superior *privada*, cresceu 1%, contra 18% do período entre 1985 e 1991. A tendência à estagnação é evidente – e confirmada pela progressiva queda na procura por vagas nos vestibulares, entre 1995 e 1997, em praticamente todas as faculdades privadas – e deve persistir ao longo de toda esta década. Razões importantes, para o desinteresse crescente pelos cursos de graduação nas particulares, são: o alto investimento, para a obtenção do diploma; as notas baixas no Exame Nacional de Cursos, confirmando a fama de que ministram um ensino de baixa qualidade e são meras “fábricas de diplomas”; a falta de perspectivas do seu recém-formado. Alterou-se a relação de custo / benefício do diploma de curso superior. Antes, o aluno buscava qualquer diploma. Agora não, ele precisa buscar a melhor formação.

A principal fonte de receita das 6 universidades paulistas (UnG, UNIB, UBC, Unicsul, Uniban) participantes do vestibular de prova única (UNIVEST – 29 mil vagas em 40 cursos com média de 2 candidatos por vaga) é a mensalidade, cujo valor médio está em R\$ 550,00. Elas têm cerca de 67.000 alunos e faturam, juntas, perto de R\$ 35 milhões por mês. Empregam quase 3.000 professores.

Examinemos o orçamento simulado de uma dessas universidades particulares. Por exemplo, a Uniban, a maior delas, com 5 campus, tem 873 professores e 17,5 mil alunos: 20 alunos / professor. Se cada aluno paga, em média, R\$ 6.600,00 / ano, ela fatura R\$ 115.500.000,00 / ano. Se ela gasta, em média, R\$ 3.600,00 mensais com cada professor, num ano gastará R\$ 46.800,00 / professor ou R\$ 40.856.400,00 com todos seus docentes, ou seja, somente 35% de seu faturamento!

Para uma análise comparativa impressionista, no mês de setembro de 1996, o comprometimento acumulado da folha de pagamento da UNICAMP atingiu 87,8% do total das liberações financeiras – 2,1958% da receita líquida do ICMS arrecadado pelo Estado de São Paulo. Impressionante? Para se ter uma dimensão dos seus problemas orçamentários – apesar da redução do número de funcionários de 10.800, em 1991, para 8.800, em 1996, dos quais 3.800 atuando no complexo hospitalar da Universidade –, tem ocorrido um crescimento contínuo da folha. O crescimento deve-se a uma série de variáveis, entre elas a expansão das gratificações de mérito, na carreira docente, adicionais, encargos patronais e, principalmente, um crescimento na folha de inativos em decorrência da corrida provocada pela reforma da Previdência. Praticamente 1/3 do orçamento da UNICAMP corresponde à manutenção do complexo hospitalar.

Essas informações são relevantes para calcular o custo médio exato de seus quase 10.000 alunos de graduação e quase 9.000 alunos de pós-graduação. Seus 2.012 professores, 80% dos quais com titulação mínima de doutor, respondem por cerca de 15% de toda a produção científica nacional – o que significa 6.200 projetos de pesquisa em andamento e mais de 1.000 teses produzidas por ano. Seus 107 cursos de pós-graduação concentram 10% de todos os pós-graduandos do país. Seus 10 mil alunos de graduação, distribuídos por 42 cursos, procedem de praticamente todos os estados brasileiros. Mais de 90 cidades e uma população de 5 milhões de pessoas são hoje cobertas por seu complexo hospitalar, o maior do interior do estado de São Paulo, no qual são realizadas 24 mil cirurgias por ano, quase ½ milhão de consultas e 1,4 milhão de exames laboratoriais.

Inevitavelmente, constata-se um progressivo “elitismo” nos centros de excelência universitária, no país. No estado de São Paulo, para cada estudante do ensino secundário privado, existem mais de 4 alunos da rede pública. No entanto, entre os inscritos no vestibular da USP, em 1997, 55,3% pagaram seus estudos secundários e apenas 35,6% cursaram escolas públicas. Vinte anos atrás, em 1977, 57,3% dos novos alunos da USP vinham da rede pública e 29,3% de escolas particulares. Em 1998, 72,4% dos calouros cursaram o 2º grau em colégios privados e apenas 20,7% não pagaram pela educação secundária. No curso mais disputado – o de Medicina –, 89,4% dos calouros cursaram escolas privadas. Portanto, os egressos de escolas públicas não têm ou a competitividade necessária, para disputar as vagas, ou as condições materiais, para prosseguir seus estudos.

Atualmente, cerca de 70% dos 1,6 milhão de alunos que freqüentam cursos de nível superior são atendidos por instituições privadas. A democratização do ensino superior público e a eliminação da heterogeneidade de sua qualidade são colocados como dois grandes desafios para a *política pública* brasileira. Na realidade, o Estado não consegue suprir toda a demanda e a seleção é feita com base no mérito intelectual. Ocorre que, no país, como vimos, a elite intelectual se confunde com a elite sócio-econômica. Ela, buscando vagas nos centros de excelência, “naturalmente” (melhor seria dizer “socialmente”), vai ser escolhida.

Alguns educadores – como a Secretária da Educação do Estado de São Paulo – acham que a único jeito disso não ocorrer é se mudarem os critérios de escolha. O vestibular determina um processo socialmente perverso de seleção. Para haver equidade social, e dar uma chance real aos egressos das escolas públicas, acreditam que, nos vestibulares das universidades públicas, deveria haver *sorteio das vagas* entre todos candidatos, que foram aprovados no 2º grau.

Na verdade, para o bom uso dos impostos pagos pelos contribuintes, o ensino superior gratuito deve continuar selecionando os mais bem preparados, qualquer que seja o estrato social de origem. A proporção de oriundos da rede oficial seria maior, como foi no passado, se ela tivesse a mesma boa qualidade que tem a universidade pública. Portanto, essa é a meta a ser perseguida.

Deve-se buscar, por justiça social, o equilíbrio entre *mérito* e *equidade*, entre os alunos das universidades públicas. Isto é, nenhum talento intelectual, selecionado por mérito, deveria deixar de fazer o curso universitário gratuito e de qualidade por não poder se sustentar só estudando.

Isso diz respeito ao tema controverso do *ensino superior pago*. Argumenta-se que os alunos universitários egressos das escolas privadas poderiam pagar pelo ensino superior pelo menos o mesmo que pagavam antes para estudar. Propiciariam fundos para concessão de bolsa de estudos ou crédito educativo aos seus colegas mais pobres (egressos das escolas públicas), para custear seus gastos, durante o curso. Isto seria um exemplo de verdadeira (e necessária) *política pública* de redistribuição de renda.

Referências bibliográficas

AMADEO, S. Edward J. *Desemprego, salários e preços*. Rio de Janeiro, 1982, IV Prêmio BNDES.

BARROS, R. P., MENDONÇA, R. Os determinantes da desigualdade no Brasil. In: *A ECONOMIA em perspectiva*. Rio de Janeiro : IPEA-INPES, 1996. V. 2, Cap. 19, p. 421-473.