

PROJETOS FAMILIARES E FORMAÇÃO UNIVERSITÁRIA: diplomas e trajetórias sociais em tempos de crise e globalização

Cynthia Paes de Carvalho

O presente trabalho foi desenvolvido com base na análise de um conjunto de dados sobre 270 graduandos da PUC-Rio do ano 2000, oriundos dos cursos de Direito (235) e Engenharia Elétrica (35).¹ As informações foram coletadas a partir de um conjunto variado de fontes, abrangendo desde as respostas a diferentes questionários² até as informações acadêmicas e administrativas disponíveis na Universidade. A perspectiva é discutir alguns aspectos da relação entre o sistema educacional e o mercado de trabalho no final da década de 90, no contexto das profundas mudanças observadas no mundo do trabalho a partir da

globalização, particularmente as transformações que impactaram as camadas médias dos grandes centros urbanos no Brasil nas duas últimas décadas do Século XX. Buscando “*examinar o desenrolar da carreira dos indivíduos ou a maneira como foram tomadas as decisões em cada momento importante da orientação escolar e profissional dos interessados*” (Circourel cf. Coulon, 1995, p. 47-48), pretendo contribuir para a compreensão destas relações a partir da interação, articulada às estruturas que caracterizam nossa sociedade, do nível macro de análise da conjuntura recente com um nível micro possibilitado pelo presente estudo, problematizando alguns de seus aspectos com base na interlocução com a literatura.

¹ A pesquisa foi desenvolvida no âmbito de minha tese de doutorado em educação pela PUC-Rio (2004), que focalizou a relação dos estudantes com o conhecimento acadêmico e a Universidade no contexto dos desafios colocados para a reprodução social das camadas médias urbanas brasileiras no final dos anos 90.

² Questionário sociocultural da PUC-Rio aplicado por ocasião do vestibular, e questionário-pesquisa do INEP respondido por ocasião da participação no ENC-2000 (Provão). Mais detalhes ver: PAES DE CARVALHO, C. *Entre as Promessas da escola e os desafios da reprodução social: famílias de amadas médias do Ensino Fundamental à Universidade*. Tese de Doutorado em Educação, PUC-Rio, 2004.

DESENVOLVIMENTO E EDUCAÇÃO NOS ANOS DO ‘MILAGRE’

Com o ciclo de desenvolvimento desencadeado a partir de 1930, o Brasil experimentou um processo crescente de industrialização e urbaniza-

ção nas três décadas seguintes, ampliando progressivamente as possibilidades de ascensão social das camadas médias urbanas. Em que pese a relevância da mobilidade social verificada, cabe ressaltar sua integração contraditória em nosso contexto de profundas desigualdades sociais, particularmente quando esse processo se acelera a partir de 1950, verificando-se a “*manutenção dos problemas tradicionais dos mercados de trabalho marcados pela baixa taxa de formalidade, pela qualificação incipiente da mão-de-obra, pelos baixos salários e pelo subemprego*” (Rummert, 1998, p. 74). Nos anos que se seguiram, no contexto do “milagre brasileiro”, desenvolveram-se novos setores sociais e as classes médias urbanas ampliaram consideravelmente sua importância demográfica, social, cultural e política, ocupando os espaços abertos pelos setores de infra-estrutura, financeiro e de serviços, vinculados ou não a uma burocracia estatal que se expandia com o crescimento do setor público da economia. Até 1980 observou-se um processo de mobilidade social ascendente de diversos estratos sociais e “*o país viveu um período de ouro, com taxa média anual de expansão da produção de quase 7%*” (Pochmann, 2001, p. 36).

As famílias da imensa maioria dos jovens formandos da população estudada passaram a integrar o mercado de trabalho e de consumo precisamente nesse período,³ quando as classes médias e altas da sociedade brasileira se tornaram as principais beneficiárias da ampliação das oportunidades ocupacionais e da acelerada expansão da sociedade de consumo (O’Dougherty, 1998).

Do ponto de vista ‘cultural’ e da construção social das identidades desses grupos emergentes, como diversos estudos históricos já apontaram (op. cit.) e consoante com as condições objetivas que possibilitaram sua ascensão no contexto brasileiro, observou-se o recrudescimento acentuado da

demanda educacional. No contexto das nossas desigualdades sociais históricas persistentes, consolidou-se uma dinâmica de mobilidade social que fundamentalmente mantinha as ‘regras de passagem’ para os estratos sociais mais elevados (Pastore; Valle Silva, 2000), supondo, invariavelmente, uma escolarização mais longa e, sobretudo, o ingresso na Universidade. Este era o ‘passaporte’ quase imprescindível para ocupar as oportunidades melhor remuneradas e mais valorizadas que se abriam na burocracia estatal e nas grandes empresas que se instalavam no país. Para esta geração, a condição de entrada ou manutenção nas camadas médias, ou ainda a de alguma mobilidade social ascendente suplementar, vinculava-se, inexoravelmente, ao investimento educacional familiar e à formação universitária.

Entretanto, como reitera Esteves (1987), a “chave” da educação, que abria uma fresta estreita para as camadas médias urbanas emergentes, manteve-se em larga medida fora do alcance da maior parte dos setores populares, dadas as desigualdades de suas condições de acesso a uma escolarização de qualidade. Valle Silva; Hasenbalg (2000) atestam também que, apesar do incremento lento, mas sistemático da instrução formal da população como fruto da expansão educacional verificada no país, não se logrou eliminar os problemas da qualidade do ensino, da repetência e da evasão escolar, mantendo-se ainda um expressivo “afunilamento” das probabilidades de progressão educacional da maior parte da população escolar nas séries finais do Ensino Básico e na entrada no Ensino Superior.

A ‘SOCIEDADE DO CONHECIMENTO’ E AS DÉCADAS ‘PERDIDAS’

Vivemos numa época em que a articulação entre desenvolvimento científico-tecnológico e sua aplicação na esfera de produção, distribuição e consumo de bens e serviços pareceria tender a constituir-se na chave do êxito econômico. Nesse sentido, o processo de globalização apontaria para a “*centralidade do conhecimento*” (Miranda, 1997) e, conseqüente-

³ Segundo dados da PNAD de 1996, os chefes de família homens que tinham entre 20 e 64 anos naquele ano (incluindo, portanto, a maior parte dos pais destes graduandos) começaram a trabalhar entre 1948 e 1985, aproximadamente (Pastore & Valle Silva, 2000).

mente, para a crescente valorização da educação. No discurso dominante da globalização, a abertura dos mercados e o florescimento da tecnologia da informação no início da década de 90 imporiam um novo choque de competição, a partir do qual o conhecimento passaria a ser o principal ativo das organizações e a chave da vantagem competitiva sustentável no novo paradigma técnico-produtivo que sustentaria mudanças estruturais no mercado de trabalho, com ênfase nas ocupações profissionais superiores e diretivas (Pochmann, 2001, p. 41). Frente a tais transformações, a questão do conhecimento e sua distribuição através do sistema educacional se tornaria ainda mais estratégica para a integração dos chamados países em desenvolvimento, como o Brasil, em condições de fazer frente à competição internacional.

Por outro lado, o cenário econômico nacional sofreu profundas mudanças a partir da década de 80, com reflexos que se fazem presentes ainda neste início de milênio. Nesse período, o crescimento médio anual da economia quase não ultrapassou o crescimento demográfico do país e ficou aquém da expansão da economia mundial, tanto em relação ao comportamento da economia capitalista nos países periféricos como nos centrais, redundando num decréscimo significativo dos postos de trabalho qualificados, especialmente na área industrial (Pochmann, 2001). Em meio à difusão da chamada “nova divisão internacional do trabalho”, a economia brasileira encontrou grandes obstáculos para a geração de novos postos de trabalho qualificados no quadro de uma integração à economia mundial marcado pela subordinação às economias dos países centrais.

Mesmo mantendo uma estrutura social extremamente desigual, a mobilidade social no Brasil continuou intensa também nessas duas últimas décadas do século XX (Pastore; Valle Silva, 2000) apresentando, entretanto, importantes variações qualitativas, com o incremento da “mobilidade circular”, com o conseqüente aumento da importância da qualificação e da formação educacional, que influencia a dinâmica intergeracional e tensiona as estratégias familiares de reprodução social, particularmente no que toca aos investimen-

tos educacionais na prole. Nas camadas média e alta, freqüentemente expostas ao risco de uma mobilidade descendente, O’Dougherty (1998) observa que, mesmo em tempos de crise, o investimento na educação dos filhos, mantendo-os em escolas particulares, se apresentava como uma necessidade incontestável, justificada geralmente pela falta de alternativas viáveis de qualidade no sistema público de ensino, indicando que a aposta na “boa” educação tornou-se ainda mais enfática e intensa. Além disso, pode-se agregar que esse contexto mais competitivo tenderia a aumentar a ambigüidade na relação entre títulos dos agentes e postos a ocupar, enfatizando a importância estratégica do capital social para multiplicar ainda mais a rentabilidade de seu capital escolar no mercado de trabalho (Bourdieu, 1989, p. 173). Esta observação problematiza a questão do volume e estrutura do capital cultural e social das famílias das diferentes frações das camadas médias, ressaltando a heterogeneidade deste grupo social, e seu peso na definição dos investimentos na educação dos filhos, particularmente numa situação de crise, quando estas escolhas seriam ainda mais estratégicas para assegurar a reprodução social e cultural do grupo.

Traçado o quadro de transformações e tensões no qual se jogam as possibilidades objetivas de sucesso dos projetos familiares de ascensão ou manutenção de posições sociais dos jovens do grupo investigado, pretende-se a seguir caracterizá-las em maior detalhe a fim de desenvolver, numa perspectiva relacional, a análise sobre as escolhas e expectativas da geração que se graduava na Engenharia Elétrica e no Direito da PUC-Rio no ano 2000.

CAPITAL ECONÔMICO E CULTURAL DAS FAMÍLIAS

Segundo o INEP, no ano 2000, 32% dos graduandos de Direito e 37% dos da Engenharia Elétrica do país que participaram do ENC tinham uma renda familiar entre R\$ 1.511 e R\$ 3.020. No caso dos graduandos destas áreas na PUC-Rio no mesmo ano, mais de 70% das famílias possuía renda mensal superior a R\$ 3.000, num contraste sig-

nificativo com os dados nacionais (ver Tabela 1). Sendo a PUC-Rio uma Universidade privada que goza de considerável prestígio institucional e acadêmico nestas áreas, tal constatação não surpreende, particularmente se consideramos a “seleção” socioeconômica e cultural operada pelo sistema educacional brasileiro quando se trata do acesso ao Ensino Superior de qualidade.

No momento do ingresso na Universidade, mais de 85% dos então candidatos ao Ensino Superior tinha seus gastos financiados pela família. Além disso, 81% das famílias dos candidatos do Direito e 69% da Engenharia Elétrica morava em domicílio próprio já quitado, indicando uma condição de vida mais privilegiada entre as famílias dos estudantes de Direito. Entre estes, ainda, 46% eram de famílias que possuíam, também, pelo menos mais um imóvel para veraneio ou férias. Na Engenharia encontramos 31% nessa situação. Finalmente, por ocasião do vestibular, praticamente todas as famílias destes jovens (96% no Direito e 97% na Elétrica) possuíam um ou mais carros.

Quanto à escolaridade paterna e materna, os contrastes com os dados nacionais também são expressivos e o percentual de pais com curso superior é mais que o dobro tanto entre os estudantes do Direito como entre os da Engenharia Elétrica. São, portanto, jovens que provêm de famílias com alto patrimônio escolar, provavelmente acumulado há mais de uma geração e integrando sua tradição sociocultural como grupo. Como diversas pesquisas têm apontado, o impacto da educação dos pais sobre o desempenho educacional dos filhos é bastante elevado, influenciando substancialmente o nível educacional atingido por estes (Barros; Mendonça, 2001), o que tornaria o ingresso e a conclusão do curso universitário uma continuidade “natural” da trajetória escolar e social do grupo familiar (Nogueira, 2000).

No tocante ao capital cultural objetivado, por exemplo, na quantidade de livros na residência (Tabela 4), observou-se que mais de 80% dos estudantes do universo investigado estimavam ter mais de 200 livros (superior entre os estudantes da Elétrica - 65,7% - em relação ao Direito - 58,3%),

indicando no mínimo a pertinência da leitura no seu universo cultural familiar. As correlações com o número de livros não escolares lidos em média por ano no momento do vestibular mostraram a importância da socialização num ambiente com um número razoável de livros para a formação do hábito da leitura (Tabela 4). Estes dados indicariam a consolidação ativa do capital cultural *objetivado* – na posse dos bens materiais como os livros, nesse caso – na medida em que é apropriado pelos agentes como capital *incorporado* através do hábito da leitura e do *gosto* pela literatura e constitui seu *habitus* (Bourdieu, 1998).

Quanto a outras atividades culturais não escolares freqüentadas na época do vestibular, que podem ser relacionadas com o capital cultural das famílias, destacam-se os cursos extracurriculares, particularmente os de língua estrangeira, parte quase “obrigatória” do investimento das famílias das camadas médias na educação dos filhos que também integraria o que se poderia denominar de ‘cosmopolitismo’ do capital cultural nestes grupos sociais (Nogueira, 1998 e 2000; Prado, 1995 e 2000; Brandão; Lelis, 2001). As informações coletadas sobre a fluência em língua estrangeira confirmaram a eficácia deste investimento inicial, estabelecendo um diferencial distintivo relevante em relação à média nacional nesse quesito. Além de integrar o investimento educacional e cultural das famílias, estas atividades também integram o universo dos hábitos de consumo “esclarecido” que caracterizariam a identidade social como classes médias (O’Dougherty, 1998), corroborando sua ‘distinção’ em relação a outros grupos sociais adjacentes, no horizonte da preocupação com a manutenção de sua posição social, exacerbada pela ameaça real da decadência social num período de crise econômica e incremento da mobilidade circular como o atual. Finalmente, como lembram Brandão *et al* (2003), cabe ressaltar o tecido contraditório que fornece sentido e valor “de mercado” ao capital cultural dos grupos sociais estudados, permeado pela forma como se deu o desenvolvimento do capitalismo na América Latina, instituindo um campo simbólico fragmentado e bastante distinto

do encontrado no contexto europeu.⁴

SITUAÇÃO OCUPACIONAL DAS FAMÍLIAS

A literatura nacional e internacional mais recente sobre as relações entre famílias e escolas chama a atenção para a importância de considerar a ocupação dos pais, articulada à sua escolaridade (Tabelas 2 e 3), para alcançar uma compreensão mais acurada das trajetórias escolares das proles, particularmente nos meios mais favorecidos (Nogueira, 2002). Os dados (mesmo incompletos) sobre a ocupação principal dos genitores possibilitaram uma interlocução sobre tais questões, com base na caracterização da situação ocupacional dos pais das famílias, inspirada nos trabalhos de Scalon (1998) e Pastore; Valle Silva (2000).⁵ Neles observou-se um inequívoco predomínio das profissões de nível superior ou de ocupações executivas, correspondentes ao estrato ocupacional alto e médio-superior definidos por Pastore; Valle Silva (2000). Entre os pais dos estudantes⁶ de Direito, sobretudo, encontramos um número razoável de executivos ou empresários com nível médio. Entre as mães que trabalhavam, a maioria (52% no Direito e 65% na Elétrica) era de profissionais de nível superior. Em ambos os cursos havia ainda um número importante de mães com ocupações não-manuais com formação universitária – nesse caso em maior proporção na Engenharia Elétrica (22%) que no Direito (11%), nos quais 18% delas exerciam a função de executivas ou empresárias com ou sem formação universitária. No caso das mães que não exerciam atividades remuneradas na época, cerca de 12% eram profissionais com curso superior e 65% eram execu-

tivas ou empresárias com ou sem curso superior.

Relacionando as informações disponíveis sobre pais e mães, foi possível verificar que em 45% das famílias dos candidatos ao Direito e 50% daquelas dos candidatos a Engenharia Elétrica tinham a mesma situação ocupacional, especialmente entre os profissionais de nível superior. Em segundo lugar, se encontravam no mesmo tipo de situação famílias com ambos os genitores executivos ou empresários com ou sem formação universitária no Direito.⁷ Entre as famílias “mistas”, predominaram no Direito aquelas em que os pais eram profissionais de nível superior e as mães gerentes ou empresárias com nível médio ou inferior, seguidas por aquelas em que os pais eram executivos ou empresários com curso superior e as mães profissionais de nível superior. Entre os então candidatos ao curso de Engenharia Elétrica, as famílias “mistas” eram predominantemente formadas por pais executivos e empresários com curso superior e mães profissionais de nível superior.

Tomando em conta os efeitos da *dominação masculina* como força de integração familiar segundo a lógica da subordinação de gênero (Bourdieu, 1997), pode-se argumentar pela importância simbólica potencialmente maior da situação ocupacional dos pais, que operariam no processo de socialização familiar como ‘guardiões’ ou ‘modelos’ que inspiram os demais membros em suas escolhas na perspectiva da reprodução do *ethos* grupal. Agregando ainda o número significativo de “pares profissionais” na composição ocupacional das famílias, e o fato de que 37% das mães do conjunto do universo estudado não exerciam a profissão, justificou-se seguir a tendência mais comum na literatura e considerar apenas a situação ocupacional dos pais como critério prioritário de caracterização destas famílias enquanto frações das camadas médias.

Embora a categoria “profissional de nível superior” comporte uma gama muito diferenciada de ocupações, geralmente designadas como pro-

⁴ Trata-se de um campo “fortemente marcado por uma heterogeneidade cultural decorrente, sobretudo da hibridização das culturas. (...) Mesmo quando a modernização econômica, escolar e comunicacional procuram promover uma certa homogeneização, coexistem capitais culturais diversos...” (op.cit.: 2).

⁵ Na Tabela 5 encontra-se o quadro geral da situação ocupacional das famílias dos formandos.

⁶ Estes dados referem-se a situação ocupacional dos pais e mães no momento em que estes jovens prestaram o vestibular da PUC, quando o instrumento de coleta destas informações foi aplicado.

⁷ Não havia mães executivas com nível superior ou médio entre os estudantes da Elétrica, pelo menos no momento do vestibular, quando o instrumento de coleta destes dados foi aplicado.

fissões liberais, em que coexistem condições de remuneração bastante variadas, no grupo estudado não foram observadas diferenças muito significativas, nas famílias com renda acima de R\$ 7.550, entre aquelas cujos pais são profissionais com nível superior e aquelas em que eles são dirigentes ou empresários com formação universitária. Além disso, tanto nestas duas situações ocupacionais como entre os gerentes e empresários com nível médio ou inferior a maior parte das famílias se encontra nas faixas de renda mais elevadas (acima de R\$ 3.020), como já assinalado.

A situação ocupacional dos profissionais liberais (46% entre os pais dos estudantes da Engenharia Elétrica e 51% no Direito) parece se articular com um volume maior de famílias com renda entre R\$ 1.511 e R\$ 7.550 (63% na Elétrica e 55% no Direito), talvez apontando para uma maior concentração de profissionais de perfil mais “técnico” e de assalariados - como boa parte dos engenheiros, por exemplo - em contraste com o perfil de outros profissionais classificados na mesma situação entre os pais dos alunos de Direito, que não raro gozam de um *status* social mais elevado e garantem remunerações mais altas - como advogados que são co-proprietários dos escritórios onde trabalham, juízes, etc.

De qualquer forma, mesmo tendo em conta o interesse em refinar os contrastes possíveis a partir da situação ocupacional dos pais, o conjunto das informações sobre as condições de vida das famílias destes jovens confirma claramente seu pertencimento às chamadas ‘*classes superiores*’ ou camadas médias altas, correspondendo em larga medida às descrições já encontradas na literatura sobre este grupo social (Nogueira, 2002; Brandão, 2001, entre outros).

O INVESTIMENTO EDUCACIONAL DAS FAMÍLIAS

Para Bourdieu (1997) as relações de força no interior da família têm como uma de suas características o sentido de adesão individual ao “pro-

jeto” familiar, que garante a sobrevivência do grupo e de cada um de seus membros. Nesse sentido, seria a relação com as expectativas dos pais (muitas vezes calcadas em seus próprios desejos não realizados de ascensão social) com as condições objetivas de realização e consecução destes projetos no mercado que orientaria práticas sociais dos agentes. Frações de classe mais ricas em capital cultural que econômico estariam mais propensas a investir mais na educação dos filhos e no aumento ou valorização de seu capital cultural. Essa tendência se verificaria particularmente entre os chamados profissionais liberais, que tenderiam a investir muito no consumo de bens culturais “extra-escolares”, para assegurar aos filhos não apenas o capital *institucionalizado* no título escolar, como também a posse de um capital social, configurado através das relações sociais que podem favorecer reconversões de capital cultural em social decisivo para uma carreira bem sucedida no futuro... (Bourdieu, 1979, p. 133). Por esta razão, o alto e minucioso investimento na escolarização dos filhos realizado por estas frações de classe, que carregaria em si expectativas de reprodução ou ascensão social do grupo, refletidas - entre outros aspectos - na escolha das escolas e no acompanhamento da escolarização dos filhos, é caracterizado como uma espécie de “*boa-vontade cultural com espírito empresarial*” (Bourdieu, 1998, p. 120). As práticas daí resultantes expressariam as injunções contraditórias e as ambivalências da relação das famílias com a “*herança*” que desejam transmitir e as condições disponíveis para que esta transmissão no espaço social, seja no que se refere às possibilidades encontradas no ‘mercado educacional’ (Connel *et al*, 1995; Ball, 1998; entre outros) em dado momento, seja nos condicionamentos materiais e sociais⁸ - ou mudanças neles - que influenciam as escolhas e o desenvolvimento do

⁸ Pode-se aqui levantar como hipótese que este mercado escolar funciona como um ‘campo’ ou espaço social estruturado diferencialmente de forma relativamente autônoma. Nele concorrem as diferentes instituições escolares e seus capitais objetivados em tradições de prestação de serviços, propostas pedagógicas, estilos didáticos, infra-estrutura, docentes, ou ainda no posicionamento nos *rankings* do acesso aos cursos superiores de maior prestígio.

“*contrato escolar*”. Vale lembrar que tais escolhas ocorrem no escopo de correlações de forças num espaço de possíveis no qual o jogo entre os diferentes agentes sociais “*funciona como um conjunto estruturado de licitações e de solicitações...*” (Bourdieu, 1998, p. 236).

Os dados deste estudo, malgrado todo o esforço realizado de diferenciação entre as escolas freqüentadas e as trajetórias escolares percorridas no Ensino Básico, mostraram o amplo predomínio, em todas as situações ocupacionais, das trajetórias com três ou mais anos em escolas de prestígio, via de regra colégios confessionais tradicionais,⁹ bem situados nos diversos “*rankings*” divulgados na imprensa com base no desempenho nos vestibulares mais disputados da cidade. Um aspecto interessante observado entre os estudantes do Direito¹⁰ que haviam concluído o Ensino Médio através do Sistema de Créditos ou Supletivo, foi que quase 56% eram filhos de profissionais liberais (e correspondiam a 16% do total dos filhos destes), 32% provinham de famílias com pais executivos com nível superior (e correspondiam a 19% de seus filhos) e quase 12% eram filhos de gerentes ou empresários com nível médio ou inferior (e eram cerca de 17% nesta categoria). Estes dados permitem discutir até que ponto os percentuais mais elevados entre filhos dos executivos e empresários com nível superior que se utilizaram dessa espécie de “*atalho*” para conclusão mais rápida da escolarização básica não estariam refletindo uma relação mais “*instrumental*” com a escola por parte destas frações de classe. Nessa perspectiva importaria menos o que de fato é aprendido pelos filhos (e avaliado pelas escolas) e mais a simples conclusão – como for possível – da escolarização básica, sobretudo se o futuro se articula à posse de um diploma de uma Universidade com prestígio no meio profissional específico. Finalmente, na direção do que Bourdieu iden-

tifica como “*boa vontade cultural*” dos grupos sociais menos equipados com capital cultural, foram os filhos dos gerentes e empresários de nível médio ou inferior dos dois cursos (e também os dois cujos pais eram trabalhadores não-manuais com nível médio ou inferior) que – proporcionalmente – alcançaram mais sucesso no vestibular.¹¹

A ESCOLHA DA CARREIRA E DA INSTITUIÇÃO DE ENSINO SUPERIOR

Os graduandos do grupo investigado entraram na PUC-Rio entre 1993 e 1998. No curso de Direito, 97% ingressaram entre 1995 e 1996. Na Engenharia Elétrica, todos ingressaram neste mesmo período (1995/1996). Considerando o *background* familiar já descrito, pode-se dizer que o traço “*profissional*” que marca as famílias da maior parte do universo aqui estudado – particularmente o *ethos* do profissional liberal com formação universitária das chamadas “*profissões imperiais*” (Coelho, 1999) – é bastante relevante em termos da constituição de sua identidade social (Dubar, 1997, p. 118), devendo refletir-se na relação dos jovens e de suas famílias com o conhecimento e a Universidade. Seria de se esperar, assim, que este *ethos* se expresse nos dados sobre a escolha do curso e da Universidade, apontando de alguma forma para o engajamento no “*projeto*” familiar de reprodução “*natural*” dos fluxos lineares, fluentes e contínuos, de seu itinerário escolar e familiar (Nogueira, 2000, p. 108).

Por ocasião do vestibular para a PUC-Rio, 76,5% dos candidatos¹² ao curso de Engenharia Elétrica das famílias com diferentes situações ocupacionais respondeu que o que mais havia pesado na escolha do curso fora seu interesse real pela área. Dos 12 candidatos que provinham de

⁹ Na pesquisa foi construída uma proposta de classificação das escolas freqüentadas com base em “*tipos-ideais*”, segundo a qual estas escolas são caracterizadas com *Empreendimentos Educacionais*.

¹⁰ Sobre estes 40 casos, só havia informações sobre a ocupação dos pais em 34.

¹¹ Êxito na primeira tentativa e entrada na Universidade até os 18 anos.

¹² Nos cruzamentos realizados com a ocupação dos pais, só foram consideradas as respostas quando havia informações a respeito: 210 no Direito e 34 na Engenharia Elétrica. A análise desenvolvida a partir destas correlações, considerou as respostas apenas destes subgrupos do universo estudado.

famílias de dirigentes ou empresários de nível superior nesse curso, três justificaram a escolha em função das melhores oportunidades de trabalho que oferecia e um mencionou a possibilidade de continuar a profissão de pais ou parentes. Já entre os de famílias de profissionais liberais, dois mencionaram as oportunidades de trabalho na área e um a remuneração da profissão.

Entre os candidatos ao curso de Direito, a segurança quanto ao interesse pela área – embora também tenha correspondido à maioria das respostas em todos os subgrupos por situação ocupacional dos pais – parecia ser bem menor: 49%. A segunda justificativa mais escolhida (19%) também neste caso foi “maiores oportunidades de mercado de trabalho”, opção na qual houve um volume um pouco maior de filhos de profissionais liberais (22%). Dentre os que indicaram que a escolha se justificava por se tratar de uma oportunidade de melhor usar suas aptidões (“vocação”), escolhida por apenas 15% do grupo, destacaram-se os filhos de gerentes ou empresários com nível médio ou inferior (26%).

Embora o viés de gênero não esteja sendo particularmente tratado neste estudo, é interessante observar que a resposta aparentemente mais pragmática “maiores oportunidades de mercado de trabalho” foi escolhida basicamente por mulheres (23% delas versus 11% dos rapazes). Considerando as possibilidades de concursos públicos na área do Direito, nos quais a questão de gênero não interfere na contratação, este dado pode sugerir que o aumento do número de mulheres, não só no Ensino Superior de forma geral, mas em determinadas carreiras, em particular, estaria relacionado com uma visão pragmática das limitações ainda persistentes no mercado de trabalho para as mulheres, mesmo com formação superior.

No que se refere à motivação para a escolha da PUC-Rio, cerca de 65% das respostas nos dois cursos foram de que era a instituição que melhor oferecia o curso pretendido. Em segundo lugar, com cerca de 15% em cada curso, a razão alegada foi facilidade do acesso.

A principal expectativa desses estudantes

no início da graduação era uma “*formação profissional voltada para o mercado de trabalho*” (75% no Direito e 59% na Elétrica). No Direito, a preocupação com a relação da profissão com o mercado foi mais enfática entre os filhos de profissionais liberais e executivos ou empresários com nível superior que entre aqueles cujos pais possuíam apenas nível médio, sugerindo uma espécie de aceitação tácita da “obviedade” do valor agregado pelo curso universitário ao capital cultural familiar... A segunda opção entre os candidatos ao curso de Direito foi “*principalmente uma cultura geral mais ampla*” (15% em geral e 22% entre os filhos de gerentes e empresários com nível médio). A valorização da ampliação da cultura geral também aparece entre os candidatos a Engenharia Elétrica, porém neste caso com o mesmo peso da “*formação científica voltada para a pesquisa*” (15% cada uma), preocupação praticamente inexistente entre os candidatos do Direito.

Estes resultados mostram o predomínio claro de uma percepção profissionalizante em ambos os cursos e sua marca de passaporte distintivo necessário para um lugar competitivo no mercado de trabalho. Apesar da crise econômica e de seu impacto nas camadas médias nas duas últimas décadas, as “*categorias profissionais de direção e de nível superior apresentaram uma melhora relativa no total da ocupação nos anos 90*” (Pochmann, 2001, p.63), com destaque para as carreiras na área pública, particularmente no poder judiciário, como as que mais ampliaram os postos de trabalho e o rendimento médio entre 1989 e 1997. Entretanto, já no caso das ocupações de conteúdo mais técnico-científico, como as do campo da engenharia, a maior parte teve uma variação negativa tanto no número de postos de trabalho oferecido, como no rendimento médio no mesmo período.

Nesse contexto, o capital simbólico associado ao diploma da PUC-Rio tenderia a significar um diferencial ainda mais valorizado no mercado, assegurando a rentabilidade do investimento educacional já realizado pelas famílias. Além disso, é importante recordar que o “*valor agregado*” ao capital social também está associado à própria insti-

tuição, dada a composição social privilegiada de seu corpo discente, seja do ponto de vista do capital econômico propriamente dito, seja do ponto de vista do capital profissional e cultural das famílias, como a própria composição do grupo estudado mostrou. Ingressar na PUC-Rio – especialmente em seus cursos de maior prestígio e, portanto, mais disputados, seria acessar

... um conjunto de recursos atuais ou potenciais que estão ligados à posse de uma rede durável de relações sociais mais ou menos institucionalizadas de interconhecimento e de inter-reconhecimento ou, em outros termos, à vinculação a um grupo, como conjunto de agentes que não somente são dotados de propriedades comuns (passíveis de serem percebidas pelo observador, pelos outros e por eles mesmos), mas também são unidos por ligações permanentes entre eles (Bourdieu, 1998, p.67).

Supõe-se ainda que o pertencimento a esta rede social por determinado período da vida poderá influir decisivamente no futuro profissional de muitos destes jovens. Nesse sentido, ele integraria em maior ou menor medida – conforme o volume e a estrutura do capital cultural familiar – o ‘projeto’ coletivo de reprodução ou ascensão social expresso nas *estratégias educativas* desenvolvidas pelas famílias.

O FUTURO E SUAS PERSPECTIVAS

A expansão do Ensino Superior nas últimas décadas trouxe profundas modificações no papel social da Universidade, particularmente no que concerne a relação com o mercado de trabalho. O lugar tradicional de formadora de profissionais liberais vem sendo gradativamente substituído pelo de instância que habilita para a ocupação de postos de trabalho assalariado, que muitas vezes não garantem *status*, nem estabilidade e trazem ganhos menores do que os esperados – numa crescente diversificação entre carreiras, cursos e instituições – sem falar na crescente competição a que os egressos do ensino superior estão sujeitos e na insegurança sobre suas reais possibilidades de sucesso (Frigotto, 1989). Em meio a estas contradições e tensões, tornou-se ainda mais comple-

xa a segmentação entre os cursos considerados nobres e os populares, entre instituições de elite e de massa, carreiras com ou sem prestígio, *etc.* (Furlani, 1998). Em que pese a constatação de que o Ensino Superior continua bastante elitizado (Schwartzman, 1999, p.17), cabe indagar até que ponto estes graduandos têm uma perspectiva de futuro tão tranqüila como em outros tempos, de forma a compreender um pouco mais as tensões e *contradições da herança* de seu grupo social.

No conjunto dos graduandos da área de Engenharia Elétrica no país que participaram do ENC-2000, 49% tinha como perspectiva, após a conclusão do curso, procurar emprego na área e cerca de 33% já se encontrava trabalhando na área e esperava continuar. No Direito os percentuais nacionais se distribuíam: cerca de 48% pretendia buscar emprego no campo do Direito, 23% já se encontrava trabalhando na área e 16% pretendia abrir seu próprio escritório.

No grupo estudado, este quadro apresenta nuances interessantes, com o predomínio, em ambos os cursos, dos que já se encontravam empregados na área e pretendiam continuar (44% no Direito e 43% na Elétrica). Por outro lado, ao contrário do observado no plano nacional, somente um formando de Direito afirmou pretender abrir seu próprio escritório de advocacia. O cotejo da situação ocupacional dos pais com as expectativas dos graduandos mostrou que eram os filhos de executivos ou empresários com nível superior, tanto na Elétrica (67%) como no Direito (57%), os que pareciam se encontrar numa situação mais segura ou “confortável” no momento da conclusão do curso, com um lugar assegurado no mercado de trabalho. Tal resultado parece indicar que o capital social destas famílias pode jogar um papel importante, agregando um valor extra ao diploma. Talvez também resida aí o motivo da diferença expressiva encontrada no grupo em termos dos que pretendiam abrir seu próprio negócio na área, quando comparado aos resultados nacionais na área.

Esta interpretação se viu reforçada na correlação entre a ocupação paterna e o exercício de atividade remunerada (sem contar estágio) durante a

maior parte do curso. Dos que trabalhavam durante seu curso de graduação, cerca de 34% eram filhos de profissionais liberais, 41% de executivos com nível superior e 48% de gerentes ou empresários de nível médio. No último grupo, mais de 60% havia trabalhado mais de 20 horas semanais durante a maior parte do curso e uma proporção relativamente elevada afirmou também que pretendia trabalhar ou continuar trabalhando em outras áreas. Esta “coincidência” poderia autorizar a hipótese de que, para vários destes jovens, o diploma não necessariamente marcaria uma mudança qualitativa relevante em sua condição profissional anterior.

Finalmente, como já assinalado, o panorama socioeconômico no início do novo milênio, quando estes jovens estavam concluindo sua graduação universitária, era bem mais sombrio e competitivo que o da geração de seus pais, colocando em questão o conteúdo e o valor de mercado da formação universitária e as expectativas que ela pode autorizar. Torna-se assim ainda mais relevante compreender melhor como operam as tensões e *contradições da herança* deste grupo social e em que medida elas se refletirão também em seu ingresso no mundo profissional, renovando o debate sobre educação e sociedade na “*era do conhecimento*”.

(Recebido para publicação em junho de 2004)

(Aceito em agosto de 2004)

REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, A.M.F.; NOGUEIRA, M.A. (Orgs.) *A escolarização das elites*. Petrópolis: Vozes, 2002.
- BALL, S. Mercados educacionais, escolha e classe social: o mercado como uma estratégia de classe. In: GENTILLI, P. (Coord.) *Pedagogia da exclusão*. Petrópolis: Vozes, 1995.
- BARROS, R.P.; MENDONÇA, R. O impacto da educação dos pais sobre o bem-estar dos filhos. ENCONTRO ANUAL DA ANPOCS – GT Educação e Sociedade, 24., [S.l., s.n.], 2001.
- BOURDIEU, P. *La distinction - critique sociale du jugement*. Paris: Les Éditions de Minuit, 1979.
- _____. *La noblesse d'État - grandes écoles et esprit de corps*. Paris: Les Éditions de Minuit, 1989.
- _____. *Razões práticas: sobre a teoria da ação*. Campinas: Papyrus, 1997. 1ª. reimpressão com alterações do autor.
- _____. *Escritos de educação*. Petrópolis: Vozes, 1998.
- BRANDÃO, Z.; LELIS, I. *Elites acadêmicas e escolarização dos filhos*. Rio de Janeiro: SOCED/PUC, 2001. Mimeografado.
- BRANDÃO, Z. et al. *Algumas hipóteses sobre a permanência e a mudança no capital cultural das elites no Brasil*. Rio de Janeiro: SOCED/PUC, 2003. Mimeografado.
- CAMPOS COELHO, E. *As profissões imperiais – medicina, engenharia e advocacia no Rio de Janeiro 1822-1930*. Rio de Janeiro: Record, 1999.
- CONNELL, R.W. et al. *Estabelecendo a diferença : escolas, famílias e divisão social*. 7. ed. Porto Alegre: Artes Médicas, 1995.
- COULON, A. *Etnometodologia e educação*. Petrópolis: Vozes, 1995.
- DUBAR, C. Trajetórias sociais e formas identitárias: alguns esclarecimentos conceituais e metodológicos. *Educação & Sociedade*, [S.l.], v.19, n.62, p.13-30, 1997.
- ESTEVES, A.V. *Mobilidade social, educação e poder no Brasil*. Rio de Janeiro: 1987. Dissertação (Mestrado)- Universidade do Estado do Rio de Janeiro.
- FRIGOTTO, G. *A produtividade da escola improdutiva*. São Paulo: Cortez, 1989.
- FURLANI, L.M.T. *A claridade da noite - os alunos do ensino superior noturno*. São Paulo: Cortez, 1988.
- MIRANDA, M.G. Novo paradigma de conhecimento e políticas educacionais na América Latina. *Cadernos de Pesquisa*, São Paulo, n.100, p. 37-48, mar., 1997.
- NOGUEIRA, M.A. A escolha do estabelecimento de ensino pelas famílias: a ação discreta da riqueza cultural. *Revista Brasileira de Educação*, [S.l.], n. 7, p.42-56, jan./abr., 1998.
- _____. A construção da excelência escolar - um estudo de trajetórias feito com estudantes universitários provenientes das camadas médias intelectualizadas. In: NOGUEIRA, M.A.; ROMANELLI, G.; ZAGO, N. (Orgs.) *Família & escola - trajetórias de escolarização em camadas médias e populares*. Petrópolis: Vozes, 2000. p.125-154.
- O'DOUGHERTY, M. Auto-retratos da classe média: hierarquias de “cultura” e consumo em São Paulo. *Dados - Revista de Ciências Sociais*. Rio de Janeiro, v.41, n.2, p.411-443, 1998.
- PASTORE, J.; VALLE SILVA, N. *Mobilidade social no Brasil*. São Paulo: Makron Books, 2000.
- POCHMANN, M. *O emprego na globalização*. São Paulo: Boitempo Editorial, 2001.
- PRADO, C.L. Em busca do primeiro mundo – intercâmbios culturais como estratégias educativas familiares. In: NOGUEIRA, M.A.; ROMANELLI, G.; ZAGO, N. (Orgs.) *Família e escola: trajetórias de escolarização em camadas médias e populares*. Petrópolis: Vozes, 2000. p. 155-170.
- RUMMERT, S.M. *Educação e qualidade: diferentes visões*. Rio de Janeiro:1998. Tese (Doutorado)- PUC. Pontifícia Universidade Católica.
- SCALON, M.C. Mapeando estratos: Critérios para escolha de uma classificação. *Dados - Revista de Ciências Sociais*. Rio de Janeiro, v. 41, n.2, p. 337-375, 1998.
- SCHWARTZMAN, S. *O ensino superior no Brasil – 1998*. Brasília: INEP, 1999.
- VALLE SILVA, N.; HASEMBALG, C. Tendências da desigualdade educacional no Brasil. In. ENCONTRO ANUAL DA ANPOCS - GT sobre Estrutura Social e Desigualdade, 25., Petrópolis, 2000. Mimeografado.

ANEXO**Tabela 1 - Renda Familiar**

Renda Familiar*	E. Elétrica		Direito	
	PUC-Rio	Brasil	PUC-Rio	Brasil
	% (35)	%	% (235)	%
Mais de R\$ 7.550	31,4	6,2	32,3	11,0
De R\$ 3.021 a R\$ 7.550	42,9	24,1	40,0	27,1
De R\$ 1.511 a R\$ 3.020	20,0	37,3	14,9	32,4
De R\$ 454 a R\$ 1.510	2,9	28,1	3,4	25,4
Até R\$ 453	2,9	4,0	0,9	3,5
Sem Informação	0,0	0,4	6,0	0,6

Fonte: INEP - ENC 2000.

*Considerando o salário mínimo vigente no ano 2000 de R\$ 151.

Tabela 2 - Escolaridade Paterna

Escolaridade Paterna	E. Elétrica		Direito	
	PUC-Rio	Brasil	PUC-Rio	Brasil
	% (35)	%	% (235)	%
Superior	85,7	39,1	77,0	38,9
Ensino Médio Completo (2o Grau)	11,4	25,5	8,5	20,8
Ensino Fundamental Completo (até 8a S.)	2,9	13,8	2,1	12,6
Ensino Fundamental Incompleto (até 4a S.)	0,0	19,6	5,1	24,3
Nenhuma Escolaridade	0,0	1,7	0,0	2,9
Sem Informação	0,0	0,3	7,3	0,4

Fonte: INEP - ENC 2000.

Tabela 3 - Escolaridade Materna

Escolaridade Materna	E. Elétrica		Direito	
	PUC-Rio	Brasil	PUC-Rio	Brasil
	% (35)	%	% (235)	%
Superior	77,1	30,3	63,4	30,3
Ensino Médio Completo (2o Grau)	17,1	30,8	22,1	27,2
Ensino Fundamental Completo (até 8a S.)	5,7	16,2	3,4	15,0
Ensino Fundamental Incompleto (até 4a S.)	0,0	21,0	3,0	24,1
Nenhuma Escolaridade	0,0	1,5	0,9	3,1
Sem Informação	0,0	0,1	7,3	0,3

Fonte: INEP - ENC 2000.

Tabela 4 - Número de livros lidos em média por ano

Número de livros lidos em média por ano	Número de livros em casa entre os graduandos da PUC-Rio							
	Direito (137 ou 58,3%)				E. Elétrica (23 ou 65,7%)			
	201 a 500		Mais de 500		201 a 500		Mais de 500	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Nenhum	1	1,2	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Um a dois	22	26,8	13	23,6	4	30,7	1	10,0
Três a cinco	36	43,9	15	27,3	3	23,1	4	40,0
Seis a dez	14	17,0	19	34,5	5	38,5	5	50,0
Onze ou mais	9	10,8	8	14,5	1	7,7	0	0,0
Total	82	100,0	55	100,0	13	100,0	10	100,0

Fonte: Questionário sociocultural da PUC-Rio.

Tabela 5 - Situação Ocupacional

Situação Ocupacional	Pais				Mães*			
	Direito		Elétrica		Direito		Elétrica	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Profissionais de Nível Superior	119	50,6	16	45,7	83	51,9	15	65,2
Dirigentes e Empresários(as) c/ Curso Superior	58	24,7	12	34,3	14	8,8	0	0,0
Gerentes e Empresários(as) c/ Nível Médio ou inferior	23	9,8	2	5,7	15	9,4	0	0,0
Trabalhadores Não-Manuais c/ Curso Superior	4	1,7	2	5,7	17	10,6	5	21,7
Trabalhadores Não-Manuais c/ Nível Médio ou inferior	6	2,6	2	5,7	8	5,0	2	8,7
Trabalhadores Manuais c/ Nível Médio ou inferior	4	1,7	0	0,0	2	1,3	0	0,0
Outro	3	1,3	1	2,9	7	4,4	1	4,3
Sem Informação	18	7,7	0	0,0	14	8,8	0	0,0
Total	235	100,0	35	100,0	160	100,0	23	100,0

Fonte: Questionário sociocultural da PUC-Rio e INEP

* O número total de mães é inferior ao dos pais, pois não foram incluídas as mães que não exerciam atividades remuneradas (75 no Direito e 12 na Elétrica).