

Clipping  
08/01/2010

## INFORMATIVO



SEMERJ  
[www.semerj.org.br](http://www.semerj.org.br)  
[semerj@semerj.org.br](mailto:semerj@semerj.org.br)

Caso sua instituição ainda não seja associada ao SEMERJ, visite nosso site e descubra as vantagens em associar-se ao Sindicato das Entidades Mantenedoras do Estado do Rio de Janeiro.

Covac Sociedade de Advogados  
[www.advcovac.com.br](http://www.advcovac.com.br)  
[advcovac@advcovac.com.br](mailto:advcovac@advcovac.com.br)

Covac Educação & Soluções  
[www.covac.com.br](http://www.covac.com.br)  
[covac@covac.com.br](mailto:covac@covac.com.br)



### Clipping de Notícias Educacionais

#### A nova classe média vai à escola

*Especialistas apostam na demanda por cursos mais baratos e de perfil profissionalizante para superar de vez a crise financeira internacional*

A aposta na classe C como um público capaz de elevar o número de ingressantes na graduação não chega a ser uma novidade para os gestores do ensino superior. Mas, após um ano de crise e números estabilizados de crescimento, essa camada populacional volta a emergir como a grande promessa de novos tempos. Apoiados por recentes estatísticas, especialistas recomendam investir na demanda por cursos mais baratos e de perfil profissionalizante. O motivo é simples: a classe C é a nova classe média e tem espaço no orçamento para investir em educação superior.

Marlene Bregman, vice-presidente de Planejamento Estratégico da Leo Burnett Brasil, apresentou, durante o Fórum Nacional de Ensino Superior Particular Brasileiro (Fnesp), estudo sobre como pensa a população que vive com até US\$ 2 por dia (veja matéria na página 37). A conclusão é que nunca foi tão claro que a classe C é um gigante que já acordou. "A classe C é metade do país e quase 80% dos brasileiros estão nas classes C, D e E. Não estamos falando da base da pirâmide, estamos falando do Brasil quase inteiro."

Nos últimos quatro anos esse estrato social passou de 18% para 23% do público atendido pelas instituições de ensino superior. Na opinião do presidente da Hoper Consultoria, Ryon Braga, dois fatores foram determinantes para esse fenômeno. O principal foi a criação do Programa Universidade para Todos (ProUni) em 2004. Em paralelo, a competitividade provocada pela consolidação do mercado forçou uma redução do tíquete médio das mensalidades, de R\$ 860 em 1996 para R\$ 467 em 2009.

A perspectiva de crescimento vegetativo é que esse número dobre nos próximos cinco anos e chegue a 2015 como a maioria do público universitário, mas, com o mercado em consolidação, não é possível se limitar ao crescimento orgânico. A nova classe média é um filão relativamente pouco explorado pelas instituições de ensino superior. Estudos da Hoper Consultoria revelam que cerca de um terço da classe C já chegou à universidade. "O que significa que, hipoteticamente, temos outros dois terços a conquistar, já que as classes A e B estão estáveis e tendem a diminuir de acordo com as previsões demográficas", diz Ryon Braga.

Um fator primordial é oferecer uma mensalidade compatível com o que o aluno possa pagar. "Ainda é possível baixar um pouco mais os valores das mensalidades, ainda que estejamos próximos do limite", afirma Braga. Na opinião do consultor, a solução é reduzir o custo dos cursos via reestruturação integrada do modelo financeiro e acadêmico.

Braga defende que, se isso for feito de forma inteligente - e heterodoxa -, deve inclusive melhorar a qualidade do ensino. "Graças à competitividade do mercado, é nisso que o Brasil vem se diferenciando mundialmente, ao criar maneiras de fazer com que o aluno aprenda

mais custando menos. Mudanças curriculares, uso de atividades mediadas por tecnologias, incremento do resultado das atividades complementares e uma série de ações acadêmicas que tem proporcionado redução de custos", afirma.

Para tanto, segundo Braga, evidentemente a instituição precisa mudar a estrutura da relação de ensino. Isso inclui abrir mão de mitos como o limite de alunos por sala. "Antes tínhamos 40 por sala. Com a classe C, será preciso compor salas com 80 ou mais alunos, como alguns grupos fazem."

Mas isso é um mero tabu ou justamente o sinônimo de depreciação da qualidade do ensino? "É um tabu porque é feito de forma errada. Para um professor que dá uma aula expositiva como faz há dez anos, enche o quadro-negro ou passa uma apresentação para o aluno copiar e depois discute meia hora e vai explicando, não faz diferença se ele oferece isso para 50, 100 ou 120 alunos. É a mesma coisa", diz Braga.

O importante, segundo ele, é oferecer essas aulas expositivas em massa aliadas a subsídios tecnológicos e pedagógicos para que o aluno tenha também um acompanhamento adequado e individualizado. Esses recursos podem residir em modelos híbridos de aulas presenciais com módulos não presenciais autoinstrucionais conduzidos sob orientação.

"Há um ganho na estrutura de custo e um incremento enorme no aprendizado do aluno. A mudança do modelo consiste em ser inteligente. Já que vai dar na mesma, nesta parte expositiva ponha 120 alunos em sala. Num outro momento, trabalhe com grupos de 12 a 20 alunos onde seja possível trabalhar a efetiva construção do conhecimento. Os mantenedores ficam brigando se vão pôr 50 ou 100, mas ninguém observa as alternativas para o oferecimento de um atendimento mais individualizado. Parece complexo, mas é simples e o que impede uma mudança é o corporativismo do professor e da estrutura conservadora da universidade brasileira", diz.

Nem tudo, entretanto, está sob a governabilidade de um projeto proativo e moderno de reformulação financeiro-acadêmico-pedagógica. A inserção das classes C, D e E depende, conforme os especialistas, dos financiamentos públicos e modelos mistos de parceria público-privada.

Além disso, Braga frisa que dada a limitação de redução de preços e o atendimento ao déficit educacional, é difícil saber se as instituições investirão na base verdadeira da pirâmide: as classes D e E, que representam hoje, respectivamente, 4,6% e 1,3% dos alunos das universidades.

"Para a classe D estamos falando numa faculdade com preços de R\$ 90 a R\$ 100, no limite. E estamos longe de chegar a isso e talvez nunca cheguemos por meio do modelo de ensino presencial ou semipresencial. Algumas fazem isso no ensino a distância, mas com modelos que ainda não provaram a que vieram. Há na Índia experiências com a faixa de US\$ 50 que envolvem, inclusive, ensino por correspondência. O caminho mais fácil para atender esse público é o do financiamento público por meio de modelos de parcerias público-privadas, para que haja garantias do recebimento posterior disso, senão a iniciativa privada não vai emprestar dinheiro nessas condições", conclui.

*Fonte: Revista do Ensino Superior*

**Anulação de questões do Enade faz MEC assumir prova**

**Prova da OAB incluirá temas como ética e Direitos Humanos**

**Entidade faz campanha para atrair jovens à engenharia**

Caso sua instituição ainda não seja associada ao SEMERJ, visite nosso site – [www.semerj.org.br](http://www.semerj.org.br) – e descubra as vantagens em associar-se ao Sindicato das Entidades Mantenedoras do Estado do Rio de Janeiro.

O SEMERJ respeita a sua privacidade. Este email lhe foi encaminhado pois seu endereço consta do nosso banco de dados. Caso deseje não mais receber nossos informativos, envie uma mensagem para [informativo@semerj.org.br](mailto:informativo@semerj.org.br) com o assunto REMOVE.