

Alerta! O futuro do EAD no Brasil está em risco

Na semana que passou me deparei com um anúncio publicitário que oferecia um curso completo de bacharelado em Administração por 48 parcelas de R\$ 43,00. Não era promoção de matrícula, nem do primeiro semestre, nada disto - era o curso inteiro por dois mil reais. Quatro anos de curso em EAD desta universidade custa menos do que uma só mensalidade da FGV, do Insper, do IBMEC ou de algumas PUCs.

Este não é um caso isolado. Fui pesquisar e encontrei ofertas promocionais de Administração e outros cursos por valores que vão desde R\$ 39,00 até R\$ 99,00 mensais. As ofertas mais agressivas não vêm de médias ou pequenas IES isoladas, mas sim de alguns grupos consolidadores.

A estratégia destes grupos é clara: bloquear a entrada de novas IES no mercado, principalmente as pequenas e médias instituições que acabaram de autorizar seus cursos em EAD e apostam na força regional de suas marcas para conquistarem um pequeno pedaço do mercado da sua região de abrangência. São IES que nunca irão competir nacionalmente, mas que podem conquistar um bom público em suas localidades (onde suas marcas alcançam).

Como nos últimos 12 meses mais de uma centena de IES se credenciaram ou estão se credenciando para oferecer EAD, e agora já podem começar com uma grande quantidade de polos, faz sentido que os grandes grupos passem a jogar pesado para protegerem suas conquistas.

Evidentemente que não é sustentável uma mensalidade de R\$ 40,00 – independente da escala que o grupo possua. Se este valor fosse sustentável a mensalidade média do online não seria de R\$ 265,00 (valor médio de todos os cursos EAD online no Brasil). Estudos recentes da ATMA Educar apontam para uma mensalidade média no EAD online por volta de R\$ 150,00 daqui a três anos (valor este já deflacionado).

Então, se R\$ 150,00 mensais é o valor sustentável, qual a intencionalidade dos grupos que cobram menos do que isto? Como já expliquei, ganhar *market share* e impedir a entrada e/ou crescimento dos novos players em EAD. Eles estão apostando que lá na frente terão a possibilidade de recuperar o valor perdido, uma vez que poucos sobreviverão a este movimento.

Mas será que esta estratégia agressiva destes grupos dará certo? Sem entrar no mérito da ética, ou melhor, da falta de ética por trás destas práticas, a conclusão óbvia disto é a seguinte: para o objetivo a que se propõe, esta estratégia será muito bem sucedida. Sim, a conclusão mais evidente é esta mesma: os grandes grupos conseguirão impedir o nascimento e/ou crescimento do EAD da maioria dos novos players que estão entrando no mercado ou que já entraram nos últimos 12 meses.

No entanto, o que estes grupos ainda não enxergaram é o efeito colateral desta prática. A primeira vista parece algo muito bom, pois oferecer cursos muito baratos permite uma maior inclusão social das classes de menor poder aquisitivo no ensino superior, o que é louvável. Por outro lado, pelo menos dois efeitos “colaterais” resultarão desta prática:

- a) O aumento do descrédito da sociedade quanto à seriedade da modalidade EAD. O setor privado vem lutando há anos para mostrar para a sociedade e para os conselhos profissionais que o EAD é sério, pode ter qualidade e representa o futuro da educação no Brasil e no mundo. Este movimento predatório de alguns grupos tende a minar esta crescente percepção de qualidade e respeitabilidade do EAD, dando munição para que alguns conselhos profissionais ganhem força na luta contra esta modalidade em seus cursos.
- b) Certamente a qualidade da formação final destes estudantes ficará comprometida. Talvez no futuro seja possível, mas atualmente ainda não é possível dar uma boa formação profissional oferecendo um ensino meramente instrucional, cujo custo cabe em uma mensalidade de R\$ 40,00.

E não é porque a qualidade do material didático é ruim nestes cursos. Ao contrário, na maioria deles o material é de boa qualidade. A questão é que uma formação profissional não se faz apenas com bons textos e bons vídeos, mas é preciso também muita interatividade (seja ela presencial ou virtual), e isto custa dinheiro. É preciso também elaboração e aplicabilidade por parte do estudante referente ao que estão estudando, sempre com orientação de um profissional da educação, e isto também custa dinheiro. Estes elementos raramente são contemplados nos cursos de “R\$ 1,99”, donde conclui-se que eles estão “enganando” estes estudantes. Quando muito, instruem bem, mas não formam ninguém.

Este segundo efeito colateral já começa a tomar corpo. Nos dois últimos ciclos avaliativos do ENADE, a nota dos cursos na modalidade em EAD, quando comparada aos cursos presenciais, já se mostra significativamente menor e segue em declínio. O MEC está atento a isto e se esforçando para evitar um desfecho ruim para o setor, sendo rigoroso nas avaliações e nas punições.

No entanto, a ação do MEC não conseguirá corrigir sozinha esta distorção, pois os estudantes demoram para separar “o joio do trigo” em termos de IES e quem será prejudicada, efetivamente, não será uma ou outra IES, mas sim a modalidade EAD como um todo.

No Brasil predomina o modelo de EAD 100% online de baixa ou nenhuma interatividade, diferente do que é praticado em países onde a educação é mais valorizada. O modelo híbrido ou semipresencial seria uma alternativa melhor para a realidade brasileira, mas também tem sido mal trabalhado por muitos players.

O fato é que para se ter qualidade no EAD é preciso ter **interatividade**, seja ela presencial ou virtual (telepresencial), e isto custa dinheiro e aumenta o custo do EAD. O mercado de trabalho vai cobrar o seu preço ao receber profissionais pouco qualificados oriundos dos cursos de “R\$ 1,99”, mas até que isto aconteça, muitos grupos privados seguirão sua expansão pouco preocupados com esta questão.

Ryon Braga

Diretor Técnico da ABMES

Presidente da ATMã Educar