

## **Bolsas e crédito atraem os alunos**

*Anamarcia Vainsencher*

Se não conseguisse o parcelamento, Christian Lopes Costa, 28 anos, analista de controladoria, empregado, não teria como fazer sua pós-graduação. Para finalizar o curso presencial de 18 meses, falta entregar a monografia com o tema "Orçamento Empresarial". Ele foi atrás de uma pós com vistas ao crescimento profissional. E escolheu o Instituto Nacional de Pós-Graduação (INPG) ponderando as variáveis preço, distância e localização.

"O preço cheio do curso é R\$ 9.800,00, mas consegui bolsa-prêmio de 25% no valor da mensalidade, mais R\$ 150,00 em crédito educativo", conta. Esse último será quitado depois do fim da pós, em 19 parcelas, com correção pelo INPC de, no máximo, 0,6% ao mês. O crédito foi concedido pelo próprio INPG.

Com 13 campi, o INPG mantém convênios empresariais e institucionais com grandes empresas, o que gera benefícios de bolsas de estudo para mais de mil alunos matriculados em seus cursos de graduação e de pós. Estas facilidades são extensivas a todos os cursos do instituto, informa o professor Carlos Shinoda, diretor acadêmico da instituição. O valor dos cursos a distância depende da carga horária, porém é mais acessível do que os tradicionais e presenciais. Em média, o EAD tende a custar 50% a menos.

Na Universidade Anhembi Morumbi, há duas formas de financiar o aluno, conta a vice-reitora acadêmica da Elizabeth Guedes, mestre em Psicologia pela FGV-Rio e com MBA executivo em finanças pelo Ibmec. Uma é pelo programa de crédito universitário Pravalor, da Ideal Invest, que beneficia de 400 a 450 alunos da UAM, outra, pela linha Unibanco Universitário.

Os critérios de concessão são os mesmos: o demandante tem de comprovar que precisa do crédito, apresentar sua folha corrida bancária, dar provas de que poderá arcar com as prestações e submeter-se à análise dos riscos de crédito. Essas linhas cobrem até 50% das mensalidades, a dívida é quitada depois que o aluno se formar.

"Na Anhembi Morumbi também oferecemos bolsas de até 50%, mas as concedidas são, em média, de 30% do valor", diz Elizabeth. O que leva à aprovação de bolsas são motivos diversos dos bancos. Um, tem a finalidade de captar alunos - que precisem ou não de bolsas - para preencher cursos novos ou caros, de forma que suas margens não sejam negativas. Outro é concessão de bolsas para veteranos, considerando a probabilidade de evasão por modelagem matemática. Aqui, verifica-se se está cursando ou não, e os abatimentos não são por renda, mas para a retenção dos estudantes.

Outra vertente são os descontos para alunos das classes de renda D e C. Essa modalidade, que começa em 50%, considera o perfil da escola onde o aluno estuda e a triagem é feita pela UAM nas próprias escolas, uma ponte de acesso aos interessados. "Bons estudantes elevam o nível da instituição", acrescenta ela. De quebra, um investimento próprio da UAM é no Pró-Uni, com admissões de estudantes acima do que exige a lei. Eles têm livros próprios que podem levar para consulta fora do campus e, em casos de cursos de tempo integral, como medicina, por exemplo, há apoio financeiro, comida mais barata. Caso contrário, não há sustentabilidade na iniciativa. "Bolsa não é desconto, é investimento", enfatiza Elizabeth. E o benefício é extensivo a 9 mil dos 27 mil alunos da UAM. Quanto aos executivos que frequentam a Anhembi Morumbi, 85% pagam seus próprios cursos. Os 15% ministrados "in company" são bancados pelas empresas.

Na Trevisan Escola de Negócios, vale a negociação direta dos alunos com a instituição. Em educação executiva, diz Olavo Henrique Furtado, coordenador de cursos de pós-graduação e MBA, a Trevisan acompanha as linhas de crédito oferecidas pelos bancos para alunos de pós-graduação. Por exemplo, um curso de R\$ 20 mil financiado pode chegar até R\$ 31 mil em 36 meses.

"Vale a pena? A resposta deve ser dada levando-se em consideração o perfil econômico de cada pessoa", pondera. A vantagem é que a pós é um curso mais curto que a graduação, e o

interessado não estaria assumindo uma dívida relativamente longa. Segundo Furtado, uma opção para quem quer fazer pós, é negociar o parcelamento com a escola, para evitar um impacto grande no orçamento mensal. "Muitas vezes, as próprias escolas têm interesse em negociar, ao invés de perder um aluno ou candidato em um momento como o que estamos vivendo", avalia ele. E acrescenta que o importante é ter em mente que a qualificação é algo constante.

**Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 27 fev. 2009, Especial Educação Executiva, p. G1-G4.**

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais