

A CLIENTELA REAL DO ENSINO MÉDIO QUE REALIZA OS EXAMES VESTIBULARES DA FUVEST

Cantiello, A. C.¹

Trivelato, S. L. F.²

Faculdade de Educação da Universidade de São Paulo
Av. da Universidade, 308- Butantã
CEP 05508-900 - São Paulo - SP

Resumo

Entre os fatores que influenciam o desempenho dos estudantes de ensino médio nas provas vestibulares, o perfil sócio/econômico/educacional dos candidatos e seus pais foi um fator de grande importância, pois interfere de maneira direta no desempenho geral das provas. Para a obtenção desses dados foram analisados os perfis dos candidatos nas provas vestibulares da FUVEST de 1996 a 2000.

Para a verificação do desempenho dos estudantes, foram comparados os perfis dos candidatos inscritos com os perfis dos candidatos convocados.

A análise nos mostrou que os estudantes provenientes de cursos diurnos, escolas privadas e cujos pais possuem nível superior. Correspondem, então, ao perfil de candidatos que foram aprovados na 1ª fase da prova, considerada eliminatória e com maior número de respondentes.

Introdução

Vários trabalhos sobre processos seletivos e de avaliação educacional apontam para a importância de se conhecer a clientela que se submete a esses processos avaliativos (Silva, 1977; Rocco, 1981; Pacca, 1983; Almeida, 1985; Paula, 1994).

Ao investigarmos a aprendizagem de conceitos biológicos, tendo como dado empírico os exames empregados em processos seletivos (Cantiello e Trivelato, 2001) – o vestibular da FUVEST (Fundação Universitária para o Vestibular) - percebemos a necessidade de conhecer algumas características do grupo de candidatos, especialmente as que nos indicam condições sociais, econômicas e educacionais. Sendo assim, a presente investigação pretendeu verificar em que medida essas características estão relacionadas às chances de sucesso no processo seletivo em questão.

Comparar o grupo de candidatos que se inscreve no vestibular e o grupo que é convocado equivale, de certa forma, a comparar o que Paula (1994) chama de clientela real e clientela ideal.

Como clientela real entende-se o conjunto dos que procuram as escolas de nível superior e se inscrevem para os exames vestibulares. Para Paula (1994), o conhecimento da clientela que se submete ao exame é imprescindível para o sucesso da metodologia utilizada no processo seletivo e pode levar a medidas de melhor qualidade, de acordo com uma política de seleção pré-estabelecida. Esse é o nosso grupo de interesse, pois buscamos conhecer melhor o perfil dos estudantes do ensino médio para uma melhor análise da aprendizagem nesse nível de ensino.

Assim, buscamos levantar alguns dados que nos auxiliam a caracterizar o conjunto que estamos tomando como amostra: em que tipo de escola realizam seus estudos de nível fundamental e médio; em que período do dia estudavam; se fizeram cursos preparatórios ou

não; qual o grau de instrução dos pais; quem contribui para a composição da renda familiar e quem custeará seus estudos universitários.

Na definição de Paula (1994), a clientela ideal é aquela buscada pela instituição superior ao elaborar a seleção, a que preenche os requisitos de um perfil delineado, explícita ou implicitamente. Aqui, entendemos clientela ideal como o grupo de candidatos bem sucedidos nos exames, uma vez que assumimos a suposição de que as provas elaboradas por uma instituição traduzem as características valorizadas, ou seja, o perfil de aluno que se deseja selecionar.

Procedimentos e levantamentos dos dados

Com o propósito de caracterizar o conjunto de candidatos que se submetem aos exames vestibulares da FUVEST e assim, caracterizar a amostra da qual nos valem para um diagnóstico do currículo aprendido, consideramos como fonte de informações os relatórios da Fuvest referentes aos exames de 1996, 1997, 1998, 1999 e 2000. A tabela abaixo relaciona o número total de inscritos, o número de treineiros e a porcentagem que estes representam no total de inscritos, o total de vagas oferecidas e o número de candidatos que realizaram as provas. A última linha traz os valores médios de cada coluna, considerando os cinco exames.

Ano	Nº.total de inscritos	Treineiros	Vagas oferecidas	Realizaram a prova
1996	122.907	17.415	10.051	103.043
1997	129.095	18.187	10.258	107.943
1998	138.497	19.333	10.318	115.610
1999	138.311	18.158	10.494	116.085
2000	149.239	18.747	9.563	125.895
Média	135.609	18.368	10.136	113.735

É importante identificar a parcela de treineiros, 3% do total de inscritos, pois eles correspondem aos candidatos que se inscrevem sem ter concluído o ensino médio, pois do ponto de vista do diagnóstico da aprendizagem conceitual, essa fração da amostra não completou seus estudos.

A prova objetiva da primeira fase de Biologia tem 20 questões objetivas com cinco alternativas. Os candidatos convocados para a segunda fase fazem uma prova constituída de 10 questões de natureza analítico-expositiva.

Ao fazer a inscrição, o candidato responde a um questionário sócio-econômico composto por 32 itens, com número variável de alternativas de resposta. Utilizando os relatórios anuais da FUVEST como fonte documental de análise, selecionamos 9 desses itens, para traçar um perfil da amostra no que diz respeito às características sociais e educacionais.

Em alguns casos foi necessário realizarmos algumas adaptações aos questionários, uma vez que os mesmos trazem pequenas modificações de um ano para outro, seguimos essas recomendações do Núcleo de Estatística da USP. Sendo assim, agrupamos alternativas com o propósito de diminuir a quantidade de categorias consideradas e permitir uma melhor interpretação.

Para a interpretação dos dados, foram calculadas as médias da porcentagem de respondentes para cada alternativa, referente a cada pergunta do questionário. A partir daí, foram construídos os gráficos representativos das médias percentuais para cada característica sócio/ econômico/ educacional analisada.

Caracterização da clientela real - candidatos inscritos:

Podemos verificar que o perfil sócio/econômico/cultural dos candidatos inscritos nas provas vestibulares, para os respectivos anos de 1996 a 2000, fica evidente em relação à algumas características.

1) São alunos na sua maioria, provenientes de escolas particulares, onde cursaram o 1º e 2º graus. Os candidatos que cursaram escola particular durante o ensino fundamental (1º grau) conta com a maioria de 53%. Contudo, notamos que a porcentagem de estudantes provenientes da escola pública não está muito afastada desse conjunto, uma vez que corresponderam a 43% da amostra. Já a diferença de porcentagem entre os candidatos do ensino médio que estudaram em escolas privadas e os que estudaram em escola pública fica bem mais destacada. Ou seja, a maioria de inscritos cursou o ensino médio na rede particular de ensino, correspondendo a 63% dos candidatos, enquanto 33% provém da rede pública de ensino.

2) São alunos, em grande parte, que estudaram no período diurno; mais de 75% dos inscritos. A diferença é muita, quando observamos que os estudantes do noturno corresponderam a apenas 17%

3) A média de todos os candidatos inscritos destaca que 54% dos estudantes, não se preparou em nenhum cursinho pré-vestibular. Os demais se dividem entre os vários tempos de permanência nesse tipo de curso.

4) Quanto à escolaridade dos pais, a maioria de 48%, possui curso universitário completo seguido por cerca de 19% dos pais com colegial completo. Podemos observar, que já dentre os inscritos, a maior escolaridade dos pais, fato esse que vai de encontro as pesquisas na área sobre a influência da escolaridade da família interferindo no interesse (ou não) pelo ingresso no curso superior.

5) De um modo geral, o candidato não contribui com a renda familiar, sendo que de uma (35%) a duas pessoas (em torno de 45%) contribuem com a renda, que sustenta em média uma família composta de 4 pessoas..

6) Na sua maioria (71,8%) os candidatos pretendem se manter durante o curso universitário contando com o essencial dos pais, apesar de planejarem trabalhar.

Considerações finais

Ao compararmos os perfis dos candidatos inscritos com os candidatos convocados, podemos observar que de um modo geral os candidatos convocados para a 2ª fase do exame, mantém as características do perfil sócio-educacional traçado para os candidatos inscritos. Algumas diferenças pontuais foram observadas nas análises desses dois grupos de candidatos.

De um modo geral, há entre os candidatos aprovados na 1ª fase, um aumento percentual de alunos egressos do ensino médio particular, tanto de 1º, quanto de 2º graus.

Entre os alunos convocados, a proporção de estudantes do curso diurno aumenta muito e a porcentagem de estudantes que cursaram o ensino médio noturno cai cerca de 50%. Podemos concluir que os estudantes egressos do ensino médio que são aprovados na 1ª fase do vestibular da FUVEST correspondem a um perfil sócio/ econômico/ educacional em que os pais possuem nível superior de ensino (com pós-graduação, inclusive); concluíram o ensino médio em escola privada no período diurno; não trabalham e nem pretendem trabalhar para sustento próprio (podendo se dedicar aos estudos); e em relação ao cursinho pré-vestibular, para a maioria dos convocados, não alterou o desempenho nas provas; o cursinho passa a ter certa contribuição na aprovação da 1ª fase da prova, quando é realizado de 1 a 2 anos, correspondendo a cerca de 14% dos convocados.

Observamos que resultados semelhantes foram encontrados em outros trabalhos sobre a clientela real do vestibular: Silva (1977), Paula (1994), MEC (1976), Almeida (1985), Oliveira (2000) e Souza (1985).

Desde o trabalho de Silva (1977) os resultados apontam para uma alta seletividade do vestibular, encontrada em termos da origem sócio-econômica do candidato. Segundo os autores, as chances de sucesso dos inscritos, provenientes de famílias com maior recurso sócio/econômico/educacional, são consideravelmente superiores às chances daqueles que não as possui, ou possui de forma reduzida.

Referências Bibliográficas

ALMEIDA, S.(1985). *Estruturas de raciocínio nas provas de física do vestibular da UFMG*. Dissertação de Mestrado. Faculdade de Educação da Universidade de São Paulo, São Paulo.

FUVEST, Fundação Universitária para o Vestibular.(1996). *Relatório*. p.1-230, São Paulo.

FUVEST, Fundação Universitária para o Vestibular.(1997). *Relatório*, p.1-259, São Paulo.

FUVEST,Fundação Universitária para o Vestibular. (1998).*Relatório*,p.1-244,São Paulo.

FUVEST,Fundação Universitária para o Vestibular.(1999). *Relatório*.p.1-235,São Paulo.

FUVEST, Fundação Universitária para o Vestibular. (2000). *Relatório*. p.1-230, São Paulo.

PAULA, M.T.D.(1994). *Definição da clientela ideal e caracterização da clientela real dos vestibulares: requisitos essenciais para a elaboração de exames válidos, fidedignos e práticos*. Tese de Doutorado apresentada à Faculdade de Educação da Universidade de São Paulo. São Paulo, 318p.

ROCCO, M.T.F.(1981). *Texto e discurso: uma caracterização da linguagem escrita de candidatos a vestibulares*. Tese de Doutorado. Faculdade de Educação da Universidade de São Paulo, São Paulo.

SILVA, M.M.V. (1977). *Características dos estudantes, exame vestibular e desempenho na universidade*. Dissertação de Mestrado. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, R.J.

¹ Pós-graduanda da Faculdade de Educação da Universidade de São Paulo
(cantiell@uol.com.br)

² Prof^ª. Dr^ª. da Faculdade de Educação da Universidade de São Paulo