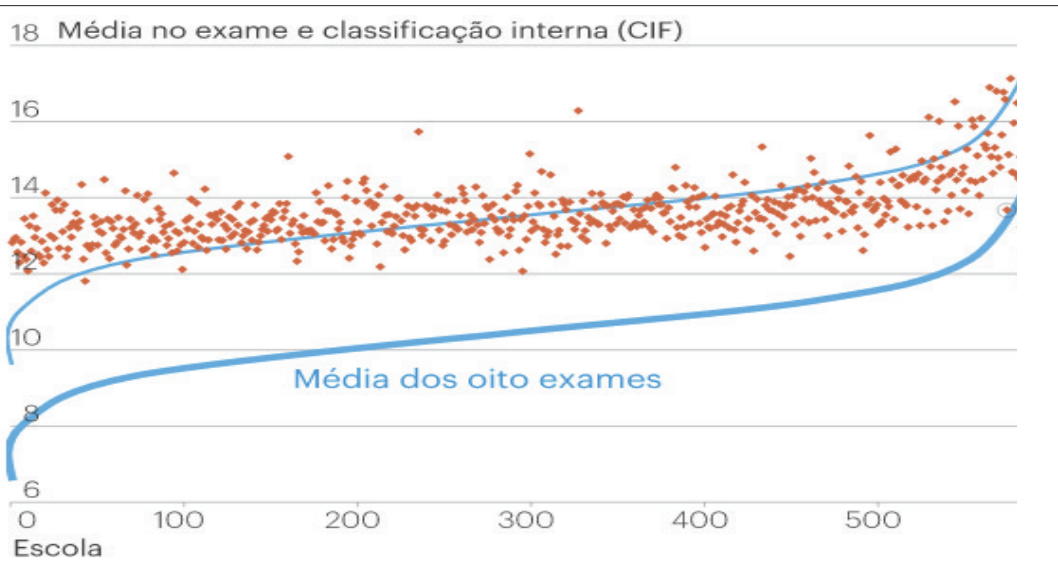




**CONCEIÇÃO A. SILVA**  
Vice-diretora do SLab

**SLAB**  
**CATÓLICA.PORTO**  
CATÓLICA PORTO  
BUSINESS SCHOOL  
SLab – SERVICE MANAGEMENT LAB

## Os rankings no secundário



No início do mês de fevereiro os jornais publicaram os habituais rankings de escolas. Os rankings do jornal “Público”, feitos em colaboração com a Católica Porto Business School e inserindo-se na linha de investigação em Benchmarking do SLab, este ano deram enfoque à inflação das notas de algumas escolas que excedem os limites daquilo que se considera adequado. A questão da inflação das notas é particularmente relevante enquanto as médias internas forem tidas em conta na média de candidatura ao ensino superior, já que a sobre-avaliação pode criar claras injustiças no acesso. Também recentemente saiu um estudo da Universidade de Aveiro (por Andreia Gouveia) que defende que os exames nacionais promovem desigualdades entre estudantes alegando que “o grande beneficiário dos exames é o crescente mercado dos centros de explicações”. Assim, se por um lado a consideração de apenas notas de exame no acesso universitário é o garante da objetividade na comparação entre alunos e evita o efeito da inflação de notas, o excessivo enfoque nos exames poderá alimentar ainda mais o mercado paralelo das explicações que tanto tem proliferado no nosso país nos últimos anos, contribuindo de facto para aumentar desigualdades, já que nem todos os alunos têm acesso a explicações por razões económicas.

Parece, portanto, que estamos num impasse em termos de soluções que garantam justiça e equidade no acesso. O acesso ao ensino universitário é regulado pela Lei 115/97 cujo artigo nº 12 define como princípios de acesso: “Democrática, equidade e igualdade de oportunidades”; “Objetividade dos critérios utilizados para a seleção e seriação dos candidatos”; e “Universalidade de regras para cada um dos subsistemas de ensino superior”. Claramente a objetividade e universalidade dos critérios estão a colocar em causa a equidade e igualdade de oportunidades no acesso, pelo que aparentemente as três premissas que constam da lei não são passíveis de aplicação simultânea. Assim, para aumentarmos a equidade e igualdade no acesso, poderemos ter que relaxar um dos outros pressupostos.

Em concreto, a universalidade das regras de acesso parecem não fazer sentido quando analisamos os dados do sucesso dos alunos no primeiro ano do ensino superior e verificamos (para uma amostra de mais de 10 000 alunos da Universidade do Porto e da Universidade Católica no Porto entre 2013 e 2015) que as notas de entrada se

relacionam debilmente com os resultados no fim do primeiro ano especialmente em alguns cursos. Por exemplo, no curso de medicina dentária as notas de entrada não se correlacionam de forma estatisticamente significativa com as médias no fim do primeiro ano nem com as disciplinas feitas, no mestrado integrado em medicina (ICBAS) as correlações são significativas, mas baixas (na ordem dos 22% com as disciplinas feitas e na ordem dos 30% com médias no fim do primeiro ano), já no mestrado integrado em engenharia física as correlações são na ordem dos 47% com disciplinas feitas e na ordem dos 76% com médias no fim do primeiro ano. Da mesma forma a

### A objetividade e universalidade dos critérios estão a colocar em causa a equidade e igualdade de oportunidades no acesso

escola de proveniência dos alunos parece ser um dado importante a explicar o seu sucesso, com os alunos das escolas públicas a apresentarem no geral melhores resultados no ensino universitário do que os alunos provenientes de escolas privadas. Assim, parece evidente que os exames têm um papel a desempenhar, mas as universidades também. Estas deveriam poder selecionar os seus alunos com base em critérios menos objetivos como a vocação, a motivação, a autonomia, a curiosidade intelectual, ou a capacidade para desempenharem funções na área em que se vão formar. Da mesma forma é importante comparar escolas não só na forma como preparam os alunos para o sucesso académico (medido pelos exames nacionais) mas também na forma como preparam os alunos para o sucesso profissional e pessoal (medido pelo desempenho dos alunos na universidade e pelo seu sucesso profissional – mais difícil de quantificar e medir).

*O SLab é um centro de competências da Católica Porto Business School que desenvolve projetos e investigação em conjunto com as empresas, em diversas áreas da Gestão de Serviços e está, nomeadamente na vanguarda, a nível nacional, na aplicação de metodologias que permitem um benchmarking mais eficaz e realista de escolas bem como de outro tipo de serviços.*

## CERTIF aumenta certificados em processos de exportação



Em 2017, o setor elétrico, com grande relevo para os cabos, apresentou um crescimento acima dos 100% face ao ano anterior.

A CERTIF continuou em 2017 a alargar a sua oferta ao nível da certificação de produtos, abrangendo novas normas e novas gamas de produtos, o que contribuiu para o aumento do número de clientes e levou ao reforço do seu estatuto de líder de mercado, com quota superior a 90%.

Muitas das certificações destinam-se a produtos para exportação, mas há a realçar o facto de a CERTIF desenvolver vários processos que têm como objetivo apenas a obtenção de marcas de conformidade de organismos estrangeiros, certificações essas indispensáveis para o acesso aos mercados a que se destinam.

Também na Marcação CE a CERTIF, enquanto Organismo Notificado para o Regulamento dos Produtos de Construção, tem vindo a alargar a sua atividade em resposta às solicitações de clientes, reforçando assim, também nesta área, a sua liderança de mercado.

De referir que, para várias normas, a CERTIF é o único organismo nacional que pode oferecer este serviço às empresas. Durante o ano foram emitidos cerca de 200 novos certi-

ficados, destinando-se muitos a processos de exportação.

Na marcação CE, a CERTIF tem clientes na Alemanha, Angola, Brasil, Chipre, Espanha, Grécia, Itália, Suíça, Turquia, Reino Unido e Irão, onde foi emitido o primeiro certificado para betumes fluidificadores.

### Crescimento no exterior

Os produtos da construção continuam a representar o volume mais significativo, mas, em 2017, o setor elétrico, com grandes relevo para os cabos, apresentou um crescimento acima dos 100% face ao ano anterior. O projeto de certificação de urnas funerárias sob o ponto de vista ambiental, resultante de um protocolo com a AIMMP, envolveu oito empresas e deu origem a mais de 20 certificados.

Com uma faturação no exterior de 35% do seu volume de negócios, a CERTIF tem clientes em mais de 20 países. Este ano, é de realçar a primeira atuação no Irão e uma certificação conjunta em Angola, permitindo o reconhecimento de varão de aço já certificado pela CERTIF.

### Construção lidera certificação de produtos

Área / Setor	Esquemas			Produtos		
	2017	2016	2015	2017	2016	2015
Agroindustrial	4	4	4	9	9	9
Construção	18	18	18	82	80	79
Elétrico	17	17	17	78	71	68
Outros	7	6	5	16	15	12
<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>45</b>	<b>44</b>	<b>185</b>	<b>175</b>	<b>168</b>