

NO TOM

revista da CAEM - Central de
Apoio às Escolas de Música

Visite nosso Portal www.escolasdemusica.com.br

editora
SoM

ano 18 - nº 87

TRILHA SONORA DA VIDA

Escolas de música avançam para além da sala de aula e passam a ocupar o cotidiano

COLONAS

QUAL IA ESCOLHER?

Os bastidores dos modelos que podem transformar suas aulas e facilitar seu trabalho diário

ESCOLAS DE MÚSICA PRECISAM VENDER!

ESPECIAL

TERCEIRA IDADE IMPULSIONA
NOVA FASE DA MÚSICA NO BRASIL

Atividades voltadas ao público 60+ se consolidam como aliadas da longevidade, da saúde cognitiva e do protagonismo social



Agende-se para nosso
XIII Congresso CAEM:
dias 25 e 26 de Julho!





XIII CONGRESSO **CAEM**

25 e 26 de Julho de 2026

www.congressocaem.com.br



REF:1120

Delta Blues

A escolha ideal para quem quer presença e conforto ao tocar. Uma das opções mais marcantes da linha SHG Hering, a Delta Blues entrega volume, brilho e um timbre encorpado que valoriza cada nota com personalidade. Seu corpo maior e de madeira oferece uma pegada firme e uma tocabilidade muito confortável. **Se você busca uma gaita com tradição, projeção sonora e excelente resposta, a Delta Blues é a opção certa.**

 @shghering

 @shgaitas

 @shggaitas

 shg.art.br

 | SHGHERING SINCE 1923

EDITORIAL 87

A música sempre ocupou um espaço privilegiado na formação humana — mas o que vemos agora é uma mudança mais profunda: ela está deixando de ser apenas uma disciplina para se tornar um elemento estruturante do cotidiano. Nesta edição, convidamos você a refletir sobre esse novo papel. As escolas de música já não se limitam às paredes da sala de aula. Estão se expandindo para além dos horários fixos, dos currículos tradicionais e até dos próprios instrumentos. A trilha sonora da vida — tema que inspira este conteúdo — revela um movimento claro: alunos não querem apenas aprender música, querem viver música. Isso exige uma mudança estratégica. Mais do que oferecer aulas técnicas de qualidade, as instituições passam a assumir a responsabilidade de criar experiências contínuas, significativas e conectadas com o dia a dia dos alunos. Programas híbridos, comunidades digitais, eventos imersivos e projetos interdisciplinares deixam de ser diferenciais e passam a ser parte essencial da proposta pedagógica. Para o gestor, o desafio é duplo. De um lado, manter a excelência acadêmica e artística. De outro, compreender que o engajamento hoje acontece em múltiplos pontos de contato — dentro e fora da escola. A

música acompanha o aluno no streaming, nas redes sociais, nos games, nos encontros sociais. E a escola que souber dialogar com esses espaços amplia seu impacto de forma exponencial. Essa transformação também reposiciona a escola como agente cultural ativo na comunidade. Ao ocupar o cotidiano, ela deixa de ser apenas um local de aprendizado e passa a ser uma referência de identidade, pertencimento e expressão. Ao mesmo tempo, esta edição também lança luz sobre um movimento igualmente relevante: o protagonismo crescente da terceira idade no universo musical. Como destacamos em outra matéria, “as atividades voltadas ao público 60+ se consolidam como aliadas da longevidade, da saúde cognitiva e do protagonismo social”, apontando para uma expansão natural do papel das escolas, que passam a atender diferentes fases da vida com propósito e impacto. A pergunta que fica é: sua escola ainda ensina música ou já faz parte da trilha sonora da vida dos seus alunos?

Boa leitura!

Valéria Forte – Diretora Executiva

valeria@editorasom.com.br

Abril/Maio/Junho 2026

Expediente

Diretora Executiva: Valéria G. Forte
Editora Responsável: Vanessa Coelho
Editor de Arte: Diego Cortez

Revista No Tom
São Paulo- SP
Tel.: (11) 9.4367-2658
editorasom@editorasom.com.br
Layout: Rafael Verdasca

Colaboraram nesta edição: Alan Cardoso, Gláucia de Salles
Ferro, Jaques Grinberg, José Paulo do Nascimento Jr.

Você conhece alguma escola (regular ou de música) ou professor que gostaria de receber gratuitamente a Revista No Tom? Em caso positivo, a entrega será realizada após o envio dos dados completos (nome da escola, responsável, endereço completo, telefone e e-mail) do diretor/educador para a CAEM.

comunicacao@escolasdemusica.com.br / caem@escolasdemusica.com.br
“NÃO BLOQUEIE ESTES ENDEREÇOS EM SUA CAIXA DE MENSAGENS!”

“MANTENHA SEU ENDEREÇO ATUALIZADO”

Informe sempre para:

comunicacao@escolasdemusica.com.br / caem@escolasdemusica.com.br
Siga-nos em nossas redes sociais @caemoficial e You Tube - caemoficial

As matérias publicadas não expressam necessariamente a opinião da revista. São de inteira responsabilidade dos respectivos autores.



Capa: Diego Cortez

Índice

06 Radar

08 Colunas

16 Matéria de Capa

TRILHA SONORA DA VIDA

Escolas de música avançam para além da sala de aula e passam a ocupar o cotidiano

22 Especial

24 Tecnologia

27 Música e Inclusão

30 Chegando no Mercado

32 Cultural



LIVRARIA FREE NOTE

Songbooks - Play-Alongs - Métodos
DVDs - Cursos Online

free
NOTE

www.freenote.com.br
[@freenote_livros](https://www.instagram.com/freenote_livros)

freenote@freenote.com.br
(11) 3085-4690
Rua Teodoro Sampaio, 785
Pinheiros, SP



CAFÉ DA MANHÃ CAEM

Com o objetivo de estreitar os laços entre as Filiadas, trocar ideias e ter momentos produtivos em grupo, realizaremos em 24 de maio, no lindo espaço de nossa Filial NVA (Guarulhos-SP) um café da manhã, que, além de tudo se torna um momento de experiência e aprendizado.

Reserve sua vaga pelo mail:
caem@escolasdemusica.com.br



XIII CONGRESSO CAEM



Este tão esperado evento, que por nove anos se chamou Encontro Nacional das Escolas de Música, chegou à sua 13ª edição, somando 22 anos de atividades ininterruptas (na pandemia realizamos a versão online – sucesso absoluto com mais de 2.500 participantes em cada edição). E podem se agendar para 2025: dias 25 e 26 de julho!

COQUETEL PRÉ-CONGRESSO

As Filiadas CAEM podem se agendar para o nosso Coquetel Pré-Congresso, que acontecerá dia 24 de Julho, às 18h. Em breve daremos mais detalhes sobre a participação.

CURSO ESPECIAL COM MAIVE ARNDT



Já confirmada a presença de nossa querida e grande profissional Maive Arndt para um curso pra lá de especial, em São Paulo, dia 24 de Julho, das 10 às 17h.

Save the date!



PASSAGENS E HOSPEDAGEM

Aproveite nossa empresa parceria para compra de suas passagens e organizar sua hospedagem:

fale com a One Tour: (31) 9707-2393

O Ritmo do Mercado:

Como a Programação Musical Inspira a Inovação Educacional

por Gláucia de Salles Ferro

Uma programação musical intensa, como a vivida em Curitiba no primeiro trimestre de 2026, não é apenas um espetáculo para o público — é um chamado estratégico para as escolas de música.

Foi esse meu pensamento quando fui buscar a informação de quantos eventos musicais aconteceram só nesta cidade neste início do ano. Foram mais de 100, considerando todos os tipos e gêneros.

Em cidades como São Paulo e Rio de Janeiro, grandes turnês internacionais e festivais também movimentaram milhares de pessoas, reforçando a dimensão e o potencial desse mercado em escala nacional.

A estimativa de shows para o mesmo período em todo o Brasil foi algo entre 4 e 6 mil.

Em um cenário onde artistas como Bryan Adams, Anitta e Jason Mraz dividem o mesmo calendário, surge uma oportunidade clara: inovar para permanecer relevante.

Empreender na educação musical hoje exige ir além do ensino técnico e de fornecedores focados “somente” no ensino tradicional. É preciso criar experiências, desenvolver

repertórios conectados ao que pulsa nos palcos e formar alunos preparados para um mercado dinâmico e global.

Lembrem do sucesso que fez o Bad Bunny no intervalo do Super Bowl fevereiro deste ano.

Ele foi político, ativista social, pacifista e músico global.

Como ele, cada show pode ser uma vitrine de tendências, linguagens e comportamentos que podem (e devem) ser traduzidos em novos formatos de aula, workshops e projetos colaborativos.

Inovação, nesse contexto, significa transformar o “assistir” em “aprender fazendo”. Significa conectar teoria à prática real do mercado, estimular a criatividade autoral e desenvolver competências como presença de palco, identidade artística e pensamento estratégico.

Escolas de música que compreendem esse movimento deixam de ser apenas espaços de ensino e se tornam verdadeiros hubs criativos.

Afinal, quando o mundo acelera, quem educa precisa estar um compasso à frente.

Gláucia de Salles Ferro

Consultora de empresas nas áreas de marketing, estratégia e franchising.

Para dúvidas e sugestões escreva para:

glaucia@frontesul.com.br

L I N H A Brasileiros

Rozini 30
ANOS
DESDE 1995

*Cada nota tem uma
história pra contar*

**VIOLÃO BRASILEIROS
JOÃO VIOLÃO RX 209**

**VIOLÃO BRASILEIROS
JOSÉ TRIPLO-O RX 300**



Condições especiais para
escolas filiadas a CAEM.

Fale conosco através do e-mail
atendimento@rozini.com.br

ACESSE NOSSO SITE
rozinibrazil.com



Escolas de música precisam vender ou podem desaparecer

por Jaques Grinberg

Durante muitos anos, o mercado de escolas de música viveu uma realidade confortável.

A demanda era alta, a concorrência menor e, em muitos casos, havia até fila de espera. Bastava abrir as portas, oferecer boas aulas e os alunos chegavam.

Mas esse cenário mudou, e mudou rápido. Hoje, a lógica é outra.

O aluno pesquisa, compara, avalia e decide com base não apenas no preço ou na qualidade técnica, mas principalmente na experiência e no atendimento.

Nesse novo contexto, surge uma questão essencial para qualquer gestor do setor: Sua escola depende só de indicações ou possui um processo estruturado de vendas?



O novo comportamento do aluno exige novas estratégias. O consumidor atual não toma decisões por impulso. Ele busca informações, analisa alternativas e valoriza cada ponto de contato com a escola.

Isso significa que:

- * Ter um bom produto (aula) já não é suficiente.
- * Ter os melhores professores já não é suficiente.
- * Estar presente no digital é obrigatório.
- * O atendimento precisa ser rápido, consultivo e eficiente.
- * Ambientes acolhedores e climatizados não é mais diferencial, é obrigatório.
- * Adaptar-se às necessidades e interesses de cada aluno é diferencial.

E, principalmente, significa que alunos não se convertem sozinhos.

Neste Dia das Mães, a Vibratom homenageia aquelas que transformam casas em salas de concerto e sonhos em partituras. Parabéns a todas que fazem o mundo soar melhor!

**Feliz
Dia das
Mães!**



(19)3522-3880



@vibratomoficial



vendas@vibratom.com.br



vibratom.com.br

Quanto potenciais alunos entram em contato com sua escola e não se matriculam?

Quanto fazem aula experimental e desaparecem?

Quanto agendam aula experimental e não aparecem?

Essas respostas revelam mais sobre o seu processo de vendas do que sobre o mercado.

E tem escolas ganhando muito dinheiro e a culpa do fracasso de algumas não é a crise, guerras, governo e nem a concorrência na internet. A pergunta é o que não está sendo feito na sua escola.

Pare e pense!

Qual foi a última vez que você parou para pensar na sua e para a sua escola?

Foi na padaria sem celular e sem computador, ficou ali algumas horas pensando, escrevendo e alinhando ideias e estratégias.

E ainda, marketing sem vendas é investimento perdido!

É cada vez mais comum ver escolas investindo em marketing digital, anúncios pagos e redes sociais bem estruturadas.

No entanto, muitas falham na etapa mais importante: a conversão.

Gerar leads é apenas o começo. Sem alguém preparado para conduzir o atendimento, entender o perfil do aluno e direcioná-lo para a matrícula, todo o investimento em marketing se perde.

Atenção: curtidas não pagam mensalidade.

Mensagens não garantem matrícula. Quem garante matrículas é o vendedor! Por isso, uma pergunta estratégica se impõe:

- Quem é responsável pelas vendas dentro da sua escola hoje 44 horas por semana?

Ter um vendedor não é custo, é crescimento. Não é mais um diferencial, é sobrevivência.

Muitos gestores ainda acreditam que contratar um vendedor é um gasto desnecessário.

Na prática, ocorre o oposto.

Um único vendedor - bem treinado - pode transformar completamente os resultados da escola.

Se não tem dinheiro para contratar é porque ainda não contratou para ter o dinheiro.

O vendedor tem que se pagar, mas requer treinamento e ferramentas para ter o resultado desejado.

O vendedor deve:

- * Responder rapidamente os contatos por WhatsApp, redes sociais e ligações.
- * Prospectar todos os dias novos alunos potenciais.
- * Resgatar alunos que desistiram.
- * Buscar indicações de alunos, professores, parceiros.
- * Fazer parcerias com empresas locais.
- * Ofertar, apresentar, negociar e fazer matrículas.

Não se trata de pressionar, mas de orientar a decisão do cliente com segurança e clareza.

O cliente não quer que você venda um curso, ele quer decidir e comprar.

Para quem ainda não possui equipe comercial, o caminho é simples: comece com um profissional e estruture o processo.

Atendimento não é recepção, é venda.

Outro ponto crítico está na confusão entre atendimento e vendas.

Isso mesmo!

Recepcionar bem é importante, mas não suficiente para gerar novas matrículas. Vender exige método.

Exige escuta ativa.

Exige condução. Exige um profissional competente e preparado.

Sem isso, o que acontece é um

atendimento passivo, onde o cliente recebe informações, mas não é incentivado a tomar decisão.

Vai para casa pensar e volta se quiser...

E então surge a dúvida inevitável: seu atendimento está preparado para fechar matrículas ou apenas para tirar dúvidas?

A aula experimental é o momento decisivo e muitas escolas não valorizam e muito menos treinam seus professores.

Poucos momentos são tão determinantes quanto a aula experimental para novas matrículas.

Ela não deve ser tratada como uma simples demonstração técnica e gratuita, mas como uma experiência estratégica de conversão de vendas.

É nesse encontro que o aluno decide se vai continuar na sua escola ou se vai para a concorrência.

Por isso, o papel do professor vai além do ensino:

- * **Ele precisa gerar conexão.**
- * **Demonstrar evolução rápida do futuro aluno.**
- * **Criar entusiasmo e engajamento com as aulas e a escola.**
- * **Encantar e surpreender.**
- * **Motivar e dar o “comando” para o aluno querer se matricular.**

A pergunta que todo gestor deve fazer é: seu professor apenas ensina... ou desperta o desejo de continuar?

Você sabia?

As escolas que crescem de forma consistente têm algo em comum: não dependem do acaso. Elas operam com base em três pilares:

1. Marketing estratégico

Presença digital ativa, anúncios pagos e posicionamento claro são essenciais para atrair novos alunos.

2. Prospecção ativa

Parcerias com empresas, escolas, hospitais e condomínios ampliam significativamente o alcance da marca. Buscam novos alunos por indicações, resgatam ex-alunos e não desistem dos leads mantendo-os sempre aquecidos.

3. Processo de vendas estruturado

Vendedores treinados, roteiro de atendimento, acompanhamento de leads e foco em fechamento garantem conversão.

A ausência de qualquer um desses pilares compromete o crescimento do seu negócio. A sua escola não é mais uma “escolinha”, é uma empresa da área de educação musical.

E o seu sucesso depende em descobrir que vendas não é luxo, é sobrevivência.

Talvez o maior erro ainda presente no setor seja tratar vendas como algo secundário.

A ideia de “investir em vendas quando crescer” não se sustenta mais.

A realidade é inversa: as escolas crescem porque investem em vendas. Sem isso, o negócio:

- * **Fica dependente de indicações**

- * **Perde oportunidades diariamente**

- * **Opera sem previsibilidade**

- * **Culpa fatores externos pelos resultados**

Por outro lado, escolas que estruturam vendas:

- * **Têm controle sobre o crescimento**

- * **Aumentam a taxa de conversão**

- * **Formam equipes mais preparadas**

- * **Criam estabilidade financeira**

O mercado de escolas de música continua cheio de oportunidades. A demanda existe. O interesse existe. O que mudou foi o caminho até a matrícula. Hoje, prospera quem entende que vender faz parte da educação. E a decisão é clara: continuar esperando o aluno aparecer... ou construir um sistema que gera matrículas todos os dias. No fim, não se trata apenas de vender mais. Trata-se de garantir a continuidade do negócio. Porque, no cenário atual, uma verdade se

Quem não aprende, fica para trás. Não se trata de pressionar, mas de orientar a decisão do cliente com segurança e clareza. O cliente não quer que você venda um curso, ele quer decidir e comprar. Para quem ainda não possui equipe comercial, o caminho é simples: comece com um profissional e estruture o processo. Atendimento não é recepção, é venda. Outro ponto crítico está na confusão entre atendimento e vendas. Isso mesmo! Recepcionar bem é importante, mas não suficiente para gerar novas matrículas. Vender exige método. Exige escuta ativa. Exige condução. Exige um profissional competente e preparado. Sem isso, o que acontece é um atendimento passivo, onde o cliente recebe informações, mas não é incentivado a tomar decisão. Vai para casa pensar e volta se quiser...

E então surge a dúvida inevitável: seu atendimento está preparado para fechar matrículas ou apenas para tirar dúvidas? A aula experimental é o momento decisivo e muitas escolas não valorizam e muito menos treinam seus professores. Poucos momentos são tão determinantes quanto a aula experimental para novas matrículas. Ela não deve ser tratada como uma simples demonstração técnica e gratuita, mas como uma experiência estratégica de conversão de vendas. É nesse encontro que o aluno decide se vai continuar na sua escola ou se vai para a concorrência.

Jaques Grinberg é consultor de empresas e palestrante especialista em vendas e marketing. Com mais de 25 anos de experiência em vendas e 15 anos liderando equipes de sucesso. MBA em Marketing na Fundace USP. Foi capa da revista Exame PME edição 40, participou como convidado do programa PEGN da Globo e é caso de sucesso no site Sociedade de Negócios do banco Bradesco. Autor e coautor em mais de 20 livros destacando-se o best-seller 84 Perguntas que Vendem. Com 16 anos foi emancipado e abriu a sua primeira escola de cursos livres e tornou-se referência no segmento de cursos potencializando o faturamento das escolas que o contratam.

SUA ESCOLA JÁ OFERECE CERTIFICAÇÃO RECONHECIDA?



Conheça a melhor metodologia de piano para a sua escola!

ESSENFELDER
nas escolas

WhatsApp 41 99905-5725

Email educacional@essenfelder.com

TRILHA SONORA DA VIDA

Escolas de música avançam para além da sala de aula e passam a ocupar o cotidiano

por Vanessa Coelho

A música sempre foi ensinada como linguagem, técnica e repertório. O que começa a mudar é o lugar onde ela acontece e a forma como é vivida. Nos últimos anos, iniciativas que levam a prática musical para ambientes do cotidiano vêm ganhando escala e revelando um novo papel para o ensino musical, mais conectado à experiência das pessoas do que à lógica tradicional da formação. Essa mudança amplia o alcance da música. Ao sair da sala de aula, ela deixa de ser apenas conteúdo e passa a atuar diretamente sobre o bem-estar, as relações e o desenvolvimento individual. Em diferentes contextos, sua presença altera o ambiente, reorganiza a percepção do tempo e cria novas formas de vínculo.

Em entrevista exclusiva à No Tom, o educador venezuelano Ledison Manrique, licenciado em Educação Musical pela Universidade Nacional Experimental das Artes e formado desde a infância dentro do sistema de orquestras da Venezuela, com trajetória como professor e regente no NEOJIBA, sintetiza esse deslocamento.

“O impacto mais forte é o poder da música de converter um espaço de vulnerabilidade em um espaço de dignidade e conforto”, diz o educador.”



Ledison Manrique

Com base na própria experiência, ele aponta que o efeito da música fora dos espaços tradicionais é imediato. “A sensibilização imediata do ambiente é o primeiro impacto que faz a música, rompendo o isolamento emocional e transformando a percepção de tempo e dor”, afirma.

Cases de sucesso

A presença da música em hospitais, comunidades e espaços públicos foi construída ao longo do tempo. Projetos como os Doutores da Alegria ajudaram a consolidar o uso da arte em ambientes hospitalares, incorporando a música como elemento central das intervenções. No exterior, o El Sistema, criado na Venezuela na década de 1970, estabeleceu um modelo que reposicionou a música como ferramenta de formação coletiva e inclusão social, influenciando iniciativas em diversos países. No Brasil, o Instituto Baccarelli se consolidou como uma das principais referências desse movimento. Criado em 1996, após um incêndio que atingiu a comunidade de Heliópolis, na zona sul de São Paulo, o projeto começou com aulas de música para um pequeno grupo de crianças e se transformou em uma estrutura contínua de formação musical e desenvolvimento social. Hoje, atende cerca de 1.600 alunos por ano e ampliou sua atuação para diferentes territórios da cidade. Além de democratizar o acesso à música, contribuiu para a formação de músicos profissionais e para a criação da Orquestra Sinfônica Heliópolis, reconhecida como a primeira orquestra formada em uma favela. Esse conjunto de experiências mostra que, quando inserida no cotidiano, a música amplia sua função e passa a operar de forma contínua.

“Hoje a música já não é só apresentação. Tem maior participação, integração e imersão. É um estilo de vida que transforma as pessoas e seu círculo mais perto”, diz Manrique.

Da teoria à prática

Quando a música deixa o ambiente formal, a relação com ela muda. Na avaliação do venezuelano Ledison Manrique, essa mudança altera a forma como as pessoas se colocam diante da música. “A resposta das pessoas deixa de ser analítica para se tornar instintiva. Sem a barreira do 'artista' ou a avaliação do 'professor', as pessoas sentem-se livres para cantar, dançar e interagir sem medo de errar a técnica”, afirma o educador. Para ele, o deslocamento da música para fora dos espaços tradicionais redefine também o papel que ela ocupa na vida das pessoas. “É quando a música deixa de ser um objeto de estudo ou contemplação e passa a ser a trilha sonora da identidade individual, que serve para regular o humor ou marcar momentos sociais”, completa.

Na prática, esse movimento também exige uma revisão do ensino.

O educador musical Rodolfo Jonasson, que atua com inclusão na Intermezzo (SP), defende uma abordagem mais ampla, que vá além da adaptação pontual de atividades.



Rodolfo Jonasson

“Temos uma oficina dedicada a música inclusiva, na qual debatemos questões sobre deficiência e também questões e métodos pedagógicos adequados para esse público”, afirma.

Dentro desse espectro, a Intermezzo oferece atualmente cursos que contextualizam a música socialmente, incluindo iniciativas de cunho social que diversificam o público atendido pela instituição de ensino. São promovidas aulas para PCDs dentro da escola e também musicalização infantil para crianças em fase de alfabetização que moram regiões periféricas,

expandindo as práticas de ensino para o entorno. Paralelamente à isso, também são promovidas apresentações que unem diferentes gerações. “Um exemplo é o Dia dos Avós, no qual familiares dos alunos são convidados a retomar a prática musical e se apresentar, criando uma ponte entre memória, aprendizado e convivência”, relata.

Entre os diretores consultados para a matéria, há destaque também para depoimentos envolvendo métodos envolvendo técnica vocal. Márcia Bertti, diretora do Núcleo de Arte Espaço Musical (SP), trabalha com abordagens que integram técnica e aspectos emocionais do aprendizado.

“Muitos estudantes precisam de um espaço seguro para acessar sua voz com liberdade, confiança e autenticidade”, afirma a diretora.



Márcia Bertti

QUANTOS ALUNOS SUA ESCOLA ESTÁ PERDENDO HOJE?

Por não poderem pagar o presencial,
por quererem cursos que você não oferece
ou por falta de horário...



**VOCÊ ESTÁ DEIXANDO
DINHEIRO NA MESA.**

A Keep on Playing ajuda sua escola a virar esse jogo. Com uma estrutura completa de cursos no formato digital, você pode:

- ✓ **AUMENTAR SUA RECEITA**
- ✓ **ATENDER MAIS ALUNOS**
- ✓ **EXPANDIR SEU PORTFÓLIO**



**Keep on
Playing**
Seu novo jeito
de aprender música

@KEEPONPLAYINGOFICIAL

AGENDE UMA APRESENTAÇÃO: (11) 9 8262-1250



Ela relata que a instituição de ensino trata a música como uma experiência que vai além da técnica e, por isso, a atuação foi ampliada para incluir práticas que integram arte, saúde e bem-estar. Hoje, a escola oferece, além das aulas convencionais, um espaço dedicado à terapia sonora, onde alunos, pais e familiares podem vivenciar o equilíbrio entre mente, corpo e emoções através do Projeto Sound Healing e da Massagem Sonora Peter Hess, utilizando frequências sonoras terapêuticas. Essa abordagem acompanha uma tendência contemporânea: a música não apenas como entretenimento, mas como ferramenta de reconexão e qualidade de vida.

Na rotina das escolas, essa mudança já aparece em iniciativas concretas. A diretora Amélia Cruz, do Centro de Cultura Musical (SP), observa que a música ganha outro significado quando ultrapassa a sala de aula. “Na nossa escola, a música acompanha o aluno em todas as fases da vida: da infância à adolescência e juventude, como uma linguagem que conecta, expressa e transforma”, afirma.

“Observamos que, quando a música ultrapassa a sala de aula, ela ganha significado. A motivação sempre foi formar pessoas, não apenas músicos”, completa Amélia.



Amélia Cruz

O papel das escolas livres

A música continua sendo ensinada, a grande mudança é o lugar que ela ocupa. Ao atravessar hospitais, escolas, projetos sociais e espaços urbanos, ela passa a fazer parte do cotidiano de forma mais direta, criando conexões que não dependem de contexto formal para acontecer. Esse movimento vem sendo estimulado por iniciativas como a campanha “Toque a Vida Diferente”, da CAEM, que incentiva uma educação musical com propósito, voltada à transformação pessoal e à reconexão por meio da música. “A música precisa fazer sentido na vida das pessoas. Quando ela deixa de ser apenas aprendizado técnico e passa a ser vivida, ela transforma a relação do aluno com

ele mesmo, com o outro e com o mundo”, afirma Valéria Forte, diretora executiva da CAEM. Para ela, essa mudança também reposiciona o papel das escolas. “Quando a música está presente no cotidiano, ela deixa de ser uma atividade isolada e passa a fazer parte do desenvolvimento das pessoas de forma contínua”, completa. Ao reforçar a importância da música como ferramenta de desenvolvimento humano, a campanha também contribui para ampliar a visibilidade das escolas e aproximar novos alunos desse universo. A transformação já está em curso. E, desta vez, não acontece apenas nas salas de aula.



Planilha não é sistema de gestão.

Conheça a plataforma aprovada por +1.200 escolas de música no Brasil.



Sistema de Gestão

Registro de presença por QR Code

Controle de aulas a repor e reagendamentos

Cálculo automático do pagamento dos professores

Cobrança de mensalidades 100% automática

App Professor

Agenda atualizada em tempo real

Notificações automáticas
(cancelamentos, alunos novos
e muito mais)

Acompanhamento do valor
a receber

Anotações de aula e avaliações

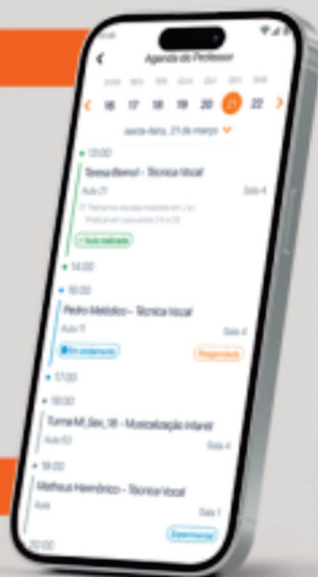
App Aluno

Acompanhamento
dos responsáveis

Recebimento de comunicados
da escola

Visualização de materiais
didáticos

Pagamento de mensalidades



+1.200 escolas
de música
usam Emusys

+130 mil
alunos ativos
na plataforma

+30 mil
mensalidades pagas
com cobrança
automática todo mês

+10 mil
professores tendo
seu trabalho
facilitado

Veja como
funciona
na prática



Terceira idade

impulsiona nova fase da música no Brasil

Atividades voltadas ao público 60+ se consolidam como aliadas da longevidade, da saúde cognitiva e do protagonismo social

por Vanessa Coelho

O Brasil está envelhecendo, e rápido. Dados do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) indicam que a população com 60 anos ou mais já representa cerca de 15% dos brasileiros, segundo a Pnad Contínua mais recente. A tendência é de avanço consistente. Projeções do próprio instituto apontam que esse grupo deve ultrapassar 30% da população até 2050. A mudança demográfica começa a redesenhar diferentes setores, incluindo a música. Nos últimos anos, iniciativas voltadas ao público da maturidade têm ganhado espaço e não apenas como atividade complementar, mas como eixo



João Carlos Martins

estruturado de formação, prática e até profissionalização. O lançamento da Orquestra Bachiana Sênior do Sesi-SP, formada por músicos com mais de 60 anos, reforça esse movimento ao dar visibilidade a um público historicamente pouco contemplado pelos grandes palcos. Criado sob regência de Laércio Diniz e direção artística de João Carlos Martins, o projeto passa a integrar um modelo que contempla diferentes fases da vida musical, ao lado das formações jovem e filarmônica da instituição. A proposta amplia o alcance da formação musical e incorpora o público 60+ de forma estruturada. Na prática, o movimento acompanha uma mudança mais ampla no entendimento sobre envelhecimento ativo e aprendizado contínuo. A música passa a ser incorporada não apenas como atividade cultural, mas como ferramenta associada à saúde e à autonomia.

Música como estímulo cognitivo e motor

O aprendizado musical envolve coordenação motora, leitura simbólica, memória e interação em grupo. Esse conjunto de estímulos é apontado como relevante para a manutenção das funções cognitivas ao longo do envelhecimento. O educador Gus Conde, percussionista e criador do método Bateroterapia, descreve esse processo da seguinte forma: «Quando um aluno sênior se propõe a aprender um instrumento, ele realiza um esforço de coordenação motora fina, leitura lógica de símbolos e percepção rítmica. Esse conjunto de estímulos atua diretamente na manutenção da saúde mental. Manter o ritmo exige foco; ler a nota exige memória; e tocar em conjunto exige uma percepção social aguada», conta. De acordo com o educador, o impacto também se estende às funções físicas, especialmente aquelas ligadas ao equilíbrio e à coordenação motora.

Um público em expansão

O crescimento do público sênior amplia a demanda por atividades que combinem aprendizado e convivência. A música passa a ocupar esse espaço de forma mais estruturada dentro de escolas e instituições. Cursos voltados à maturidade permitem ampliar a oferta, ocupar horários fora do pico tradicional e formar grupos de prática coletiva. Esse formato favorece a continuidade das atividades e a formação de vínculos entre os participantes.

Uma mudança no ensino musical

A ampliação de iniciativas voltadas ao público 60+ indica uma mudança no próprio modelo de ensino. A formação musical deixa de estar concentrada nas fases iniciais da vida e passa a dialogar com diferentes ciclos de aprendizado. Iniciativas como a do Sesi-SP integram diferentes gerações em uma mesma estrutura, ampliando as possibilidades de participação e prática musical ao longo do tempo. O avanço da música na terceira idade acompanha uma transformação demográfica em curso. À medida que a população envelhece, cresce também a demanda por atividades que promovam qualidade de vida, participação social e continuidade do aprendizado. Nesse contexto, a prática musical também se conecta diretamente à autonomia e ao bem-estar físico na maturidade. "Indivíduos que apresentavam dificuldades de equilíbrio ou sinais precoces de perda de memória encontram no treinamento rítmico uma forma de 'reorganizar' as conexões cerebrais. O ato de coordenar os quatro membros de forma independente para criar um padrão sonoro funciona como uma fisioterapia para o cérebro. A música, através da batida, devolve ao sênior a consciência do próprio corpo, melhorando a marcha e a agilidade física", finaliza Conde.



Gus Conde

Reprodução: @boomwhackersoficial

BOOMWHACKERS®

**A maneira mais divertida de se
aprender música em grupo!**

www.musical-express.com.br

Saiba mais!



Qual IA escolher?

Os bastidores dos modelos que podem transformar suas aulas e facilitar seu trabalho diário

por Alan Cardoso

A inteligência artificial saiu dos laboratórios e entrou de vez nas salas de aula — inclusive nas escolas de música. Professores que antes levavam horas para montar um plano de aula, criar exercícios personalizados ou explicar teoria musical de formas diferentes para cada aluno, hoje têm à disposição assistentes poderosos, disponíveis a qualquer hora. Mas com tantas opções no mercado, como saber qual modelo escolher?



O que é um Prompt?

Um prompt nada mais é do que a instrução ou pergunta que você faz para a inteligência artificial.

Pense nele como uma partitura: quanto mais bem escrita, mais chances de a execução ser fiel ao que você deseja.

Por exemplo:

Prompt genérico: “Explique teoria musical.”

Prompt bem estruturado: “Explique teoria musical para iniciantes de 12 anos, usando metáforas simples e exemplos práticos com notas no piano.”

Conheça as 5 mais relevantes e o que cada uma oferece para a educação:

1. ChatGPT (OpenAI) O mais popular do mundo. Oferece compreensão contextual superior, capacidade de lidar com documentos extensos e integração nativa com diversas ferramentas. Na prática musical, é excelente para criar apostilas, planos de curso e explicar teoria de forma didática e acessível.

2. Claude (Anthropic) Destaque em análise de textos longos e precisão nas respostas. Entre os diferenciais, está a capacidade de desenvolver aplicações funcionais dentro da própria conversa, analisar documentos extensos sem perder o raciocínio e seguir instruções detalhadas com alto nível de fidelidade. Ideal para professores que precisam montar materiais didáticos ricos e bem estruturados.



Tecnologia e Música em **Harmonia!**

Transforme a **gestão** e o **aprendizado musical** em sua escola!



Sistema
Acorde



Sistema
Acorde



EDUCA
Music



WhatsApp

11 96409 3375

www.etaginformatica.com.br

São Paulo / SP

3. Gemini (Google) O Gemini se mostrou o mais minucioso ao explicar conteúdos, capaz de trazer imagens para ilustrar conceitos e finalizar respostas com tabelas comparativas exportáveis para planilhas.

Para escolas que já usam Google Workspace, a integração é praticamente natural.

4. Grok (xAI) O Grok, desenvolvido pela empresa de Elon Musk, vem ganhando destaque por sua proposta acessível e foco em ampla adoção.

Em vez de priorizar apenas alta complexidade, o modelo busca democratizar o uso da inteligência artificial, tornando-a mais disponível para diferentes perfis de usuários — incluindo educadores.

- Para que serve: geração de ideias, apoio na criação de conteúdos e interação com informações atualizadas

- Ponto forte: bom custo-benefício e acesso a dados recentes, o que favorece conteúdos contextualizados

Para professores, o Grok pode ser um aliado na criação de conteúdos mais conectados com o mundo atual, como exemplos práticos, temas contemporâneos e ideias para engajar alunos.

5. DeepSeek Criado pelo seu fundador Liang Wenfeng, a IA chinesa ganhou destaque global ao surpreender o mercado com uma proposta ousada:

alto desempenho aliado a custos significativamente mais baixos.

Desde 2025, o modelo segue relevante por oferecer resultados próximos aos líderes do setor, mas com uma estrutura muito mais acessível.

Qual usar no dia a dia?

Não existe resposta única. Para criar conteúdo didático e planos de aula, Claude e ChatGPT lideram. Para integração com ferramentas Google já usadas na escola, Gemini. Para projetos com orçamento reduzido, Grok e DeepSeek.

Estas plataformas de IA não substituem o professor de música — substitui o trabalho burocrático que toma o tempo dele. E é justamente aí que está o maior ganho para quem ensina.

Alan Cardoso é especialista em engenharia de sistemas e CEO ETAG Soluções em Tecnologia. www.etaginformatica.com.br e www.alancardoso.com.br.

O cérebro musical:

como diferentes estilos de música afetam nossa mente

por José Paulo do Nascimento Jr.

A música está presente em praticamente todas as culturas humanas. Muito antes de compreendermos o funcionamento do cérebro, já sabíamos intuitivamente que ela pode nos emocionar, acalmar, energizar ou nos transportar para lembranças distantes.

Hoje, com o avanço da neurociência, entendemos que ouvir uma canção — experiência aparentemente simples — envolve uma das atividades cerebrais mais complexas que existem.



Apresentando

D'Addario Organics

A D'Addario Woodwinds apresenta as primeiras e únicas palhetas 100% orgânicas certificadas. Sem químicos, pesticidas ou fertilizantes sintéticos. Finalmente, uma palheta que respeita o músico tanto quanto o planeta.

O Novo Natural começa aqui.



SAIBA MAIS OU VISITE
musical-express.com.br

CERTIFICADA
ORGÂNICA

Quando escutamos música, o cérebro não utiliza apenas uma área específica. Pelo contrário, diversas regiões entram em ação simultaneamente.

Áreas relacionadas à audição, emoção, memória, movimento e recompensa trabalham de forma integrada.

É como se o cérebro inteiro participasse de uma verdadeira “sinfonia neural”, na qual diferentes regiões se coordenam para interpretar ritmo, melodia, harmonia e significado emocional.

Um dos sistemas mais importantes envolvidos nessa experiência é o chamado sistema de recompensa.

Pesquisas em neuroimagem mostram que ouvir músicas das quais gostamos pode estimular a liberação de dopamina, neurotransmissor associado ao prazer, à motivação e ao aprendizado. Curiosamente, esse mesmo sistema é ativado em outras experiências gratificantes, como comer algo saboroso ou alcançar um objetivo importante.

Parte desse prazer está ligado à capacidade do cérebro de antecipar padrões. A música é construída sobre expectativas: esperamos a chegada de um refrão, a resolução de um acorde ou o retorno de um tema melódico.

Quando essas expectativas são confirmadas — ou surpreendidas de maneira agradável — o cérebro responde com maior atividade no sistema de recompensa.

É um jogo constante entre previsão e surpresa, que ajuda a explicar por que certas músicas parecem “grudar” na mente. O ritmo também desempenha papel central na resposta cerebral à música. Estudos mostram que, mesmo quando estamos apenas ouvindo, regiões motoras do cérebro são ativadas automaticamente.

Ou seja, o cérebro começa a preparar movimentos, ainda que não estejamos nos mexendo.

Isso explica por que é tão difícil ouvir certas músicas sem bater o pé, balançar a cabeça ou acompanhar a batida com o corpo.

Estilos com forte componente rítmico tendem a estimular essas áreas com maior intensidade. Músicas baseadas em batidas marcadas — comuns em gêneros da música eletrônica, do rock ou de tradições afro-diáspóricas — frequentemente provocam uma resposta corporal imediata.

Não por acaso, essas músicas estão fortemente associadas à dança e à socialização. Outro aspecto fascinante da relação entre música e cérebro é sua ligação com a memória.

Muitas pessoas já experimentaram a sensação de ouvir uma canção antiga e, instantaneamente, recordar um momento específico da vida.

Isso acontece porque a música ativa regiões do sistema límbico, diretamente relacionadas às emoções e à memória autobiográfica.

Essa capacidade de evocar lembranças tem sido utilizada em contextos terapêuticos.

Em pacientes com demência ou doença de Alzheimer, músicas associadas à juventude podem despertar memórias que pareciam inacessíveis.

Mesmo quando outras formas de comunicação se tornam difíceis, a música muitas vezes continua acessando circuitos emocionais preservados.

A complexidade musical também influencia a forma como o cérebro processa os sons.

Estilos com maior riqueza harmônica ou improvisação — como o jazz ou certas tradições da música clássica — exigem maior participação de áreas ligadas à atenção, previsão e análise auditiva.

O cérebro tenta constantemente antecipar o que virá a seguir, e quando a estrutura musical é mais elaborada, esse processo se torna ainda mais ativo. Isso não significa que músicas simples tenham menor impacto.

Estruturas repetitivas e previsíveis podem facilitar a participação coletiva, estimular o movimento e reforçar o sentimento de pertencimento social.

Em muitos contextos culturais, a força da música está justamente em sua capacidade de sincronizar pessoas — seja

em uma roda de dança, um ritual religioso ou um grande show. Outro fator importante é que a experiência musical não depende apenas das características da música, mas também da história de quem a escuta. Músicas são moldadas por experiências culturais, sociais e afetivas.

O cérebro tende a responder com maior intensidade a músicas ligadas à identidade pessoal e às memórias individuais.

Assim, ao falarmos sobre o impacto dos diferentes estilos musicais no cérebro, precisamos considerar não apenas ritmo, melodia ou harmonia, mas também o contexto cultural e emocional em que a música é vivida.

A mesma canção pode funcionar como entretenimento, expressão artística, ferramenta terapêutica ou marcador de identidade coletiva.

Do ponto de vista da neurociência, a música revela algo profundo sobre a mente humana. Poucas experiências mobilizam tantas áreas cerebrais ao mesmo tempo. Ouvir música envolve percepção sensorial, emoção, memória, movimento, previsão e aprendizado atuando de forma integrada.

Talvez por isso a música acompanhe a humanidade desde seus primórdios: mais do que entretenimento, ela é uma linguagem capaz de conectar cérebros, sincronizar emoções e dar significado às experiências compartilhadas.

José Paulo do Nascimento Jr.
é coordenador de comunicação da LINEM –
Laboratório Interdisciplinar de Neurociências,
Educação e Música

SHG

Delta Blues

A Delta Blues é a gaita diatônica que combina tradição, volume e conforto, oferecendo uma experiência única para músicos que buscam um instrumento de maior porte e som brilhante. Com 20 vozes dispostas no sistema RICHTER em três oitavas, e afinada em tonalidade maior, esta gaita se destaca não apenas pela sua afinação precisa, mas também pelo design tradicional e o corpo de madeira, que conferem um timbre rico e encorpado.



Condições especiais para Filiadas CAEM
Informações: <http://shg.art.br>

ROZINI

Violão Rozini Brasileiros: uma linha criada para celebrar o Brasil e os Brasileiros.

A Rozini apresenta o Violão Brasileiros João Violão, modelo RX209. Uma excelente opção para quem busca um instrumento para iniciar os estudos com qualidade, conforto e excelente sonoridade. Os instrumentos que integram essa linha são feitos com madeiras nacionais e celebram os brasileiros em sua essência criativa, com um povo acolhedor e diverso, assim como a música o é. Com a Linha Brasileiros, cada acorde soará com alegria.



Consulte condições especiais para Escolas Filiadas
através do e-mail atendimento@rozini.com.br.

DIGITAL ACORDES

P2006 — Um novo padrão de experiência musical.

Apresentamos o P2006, um piano digital desenvolvido para oferecer uma experiência próxima à de um piano acústico, com toque sensível e resposta natural. Equipado com 88 teclas com ação de martelo, o instrumento proporciona maior controle e expressividade, atendendo músicos que buscam realismo e conforto ao tocar. Seu design elegante e estrutura completa com pedais reforçam a proposta de um piano versátil, ideal para diferentes ambientes — do estudo ao uso em apresentações. O P2006 combina simplicidade, desempenho e presença, sendo uma escolha sólida para quem deseja evoluir musicalmente com um instrumento confiável. Com 2 anos de garantia, oferecendo ainda mais segurança e tranquilidade na sua escolha. Mais do que tocar, é sentir.

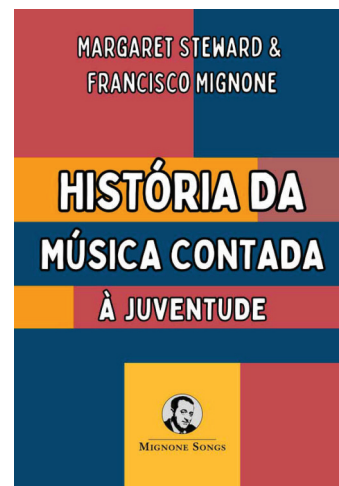


Sempre com condições especiais para Filiadas CAEM
Contato: (44) 99164-4903 / www.digitalacordes.com.br

HISTÓRIA DA MÚSICA CONTADA À JUVENTUDE

Margaret Steward - Francisco Mignone

Publicado originalmente em dois volumes separados (Volume I – Da Antiguidade ao Fim do Período Clássico - Volume II – Músicos dos Períodos Romântico e Moderno), entre 1935 e 1936, História da Música Contada à Juventude é um convite para descobrirmos os contextos históricos vibrantes e a constante evolução técnica que estão por trás de cada grande composição. Escrito pela educadora Margaret Steward e pelo compositor Francisco Mignone, um dos maiores expoentes da música clássica brasileira, este guia percorre séculos de criatividade, narrando, em uma linguagem leve e envolvente, o desenvolvimento da música de forma compreensível. Os autores traçam uma jornada que vai da Antiguidade aos períodos Romântico e Moderno, buscando humanizar alguns dos mestres da música que moldaram a cultura ocidental, contextualizando suas vidas e obras com o momento histórico de cada época. Na música brasileira, é muito curioso o destaque dado à contribuição dos indígenas e dos negros e à presença das mulheres virtuosas e da atividade de musicologia ao seu tempo. Nesse percurso, ainda, revelam a transformação de alguns instrumentos e da notação musical, dentre outras curiosidades artísticas.



Valor de mercado: R\$ 97,99

HISTÓRIA DA MÚSICA EM QUADRINHOS

2ª edição - Michael Sadler / Deny Lemery / Bernard Deyries

Com paixão, ternura e devoção, os autores deste livro abriram a porta para o mais belo e profundo dos universos: o da música. Desde a Idade da Pedra até as experiências contemporâneas de John Cage, todos os momentos marcantes da história da música são apresentados de maneira alegre, colorida e espirituosa, por meio de desenhos que divertem e informam.



Valor de mercado: R\$ 59,99

UMA HISTÓRIA DA MÚSICA POPULAR BRASILEIRA - Jairo Severiano

Das Origens à Modernidade

Neste livro, um dos maiores conhecedores de nossa música, Jairo Severiano, assumiu uma tarefa verdadeiramente enciclopédica: Contar os mais de duzentos anos da música popular brasileira. Estruturou a obra em quatro 'tempos'. Em cada uma dessas fases, o autor contextualiza historicamente todos os gêneros e movimentos, bem como os compositores, músicos e intérpretes que melhor souberam representá-los.



Valor de mercado: R\$ 114,99

Os três livros acima podem ser encontrados na livraria parceira CAEM: www.freenote.com.br

KEEP ON PLAYING:

Profissionalize sua escola de música com a metodologia Keep on Playing. Apostilas personalizadas com a sua marca estruturam o processo pedagógico, otimizam a gestão e fortalecem sua identidade. Tenha mais argumentos para fechar matrículas, aumente a retenção de alunos e leve sua escola a um novo nível de credibilidade e resultados.



Contato para informações: (11) 98262-1250

ESSENFELDER

Cantigas para Piano – Vol. 1

O livro Cantigas para Piano – Vol. 1 da Essenfelder propõe um resgate desse repertório tão presente desde a nossa infância de uma forma facilitada e divertida. Toque 15 cantigas que incluem “Alecrim Dourado”, “O cravo e a rosa”, “Peixe Vivo”, “Marcha soldado”, “Capelinha de melão”, a clássica “Ciranda, cirandinha” e muitas outras. Com 15 cantigas muito especiais do repertório tradicional da cultura popular brasileira, as cantigas são canções simples, com melodias marcantes e letras com rimas que nos fazem decorá-las facilmente e uma musicalidade que pode embalar o sono das crianças ou até animar as brincadeiras de roda. Trazem em sua formação elementos de origem portuguesa, espanhola, africana, entre outras. O livro apresenta arranjos em versões mais facilitadas, tonalidades simplificadas e indicação do dedilhado para você sair tocando esse repertório desde o primeiro dia. Com clave de sol e fá, os arranjos também contam com a indicação das cifras, para você que prefere essa linguagem musical ou que deseja tocar com o acompanhamento de um violão, por exemplo. Além dos arranjos facilitados, cada música conta com a letra, para você tocar e cantar ao mesmo tempo! Ainda mais, você tem acesso aos áudios desse livro pelo aplicativo Aluno Essenfelder. Nele você terá acesso a cada música podendo ouvir o áudio das mãos tocadas juntas ou separadas, adicionar metrônomo ou até mesmo escolher o andamento de forma fácil e dinâmica.



Adquira o seu em: loja.essenfeldereducacional.com.br

Vai para o **Congresso** **CAEM?**

A One Tour

cuida da sua viagem



Condições exclusivas
e as **melhores tarifas**
para afiliados **CAEM**



AÉREO



HOSPEDAGEM



**ALUGUEL
DE CARRO**

 (31) 9 9707-2393

 onetourviagens_



One Tour



CELVIANO

Redefining Tradition and Innovation



O AP-300 É O MODELO IDEAL PARA ESTREAR NO MUNDO DOS PIANOS.

Som

Empenhado em criar a sonoridade natural e rica, exclusiva dos pianos de cauda com o '**Sistema de Som Multidimensional Morphing AiR**' com Simulador Acústico. Além de explorar as complexidades da sonoridade de um piano de cauda com o '**Sistema de Ressonância de Cordas**', meticulosamente projetado para reproduzir cada nuance acústica com precisão.



Tocabilidade

O sistema de teclas **Smart Scaled Hammer Action Keyboard** permite apresentações musicais altamente expressivas, como um piano de cauda.

Experiência

Aprimore sua experiência do piano com a tecnologia **Bluetooth** para **áudio & MIDI**, e com o aplicativo exclusivo **CASIO MUSIC SPACE**.



CASIO®

Sound for Style



GX-1 GX-1B

PEDALEIRAS DE ENTRADA COM TECNOLOGIA MODERNA DA BOSS



ENTRE EM CONTATO

Enzo Maida

(11) 91093 6734

escolas@roland.com.br