

www.valor.globo.com

Outubro 2020

Ano 20

Número 20

R\$ 35,00

Valor 1000

VALOR ECONÔMICO

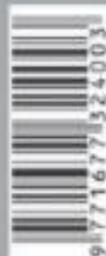


2020



MAIORES EMPRESAS

E AS CAMPEÃS EM 25 SETORES E 5 REGIÕES



Valor 1000

EDIÇÃO 2020

Na rota da consolidação

Forte queda nos contratos do Fies, pandemia que afeta a entrada de calouros e mudanças digitais levam a fusões e aquisições Por Rosangela Capozoli

A redução nos números do Fundo de Financiamento Estudantil (Fies), nos últimos anos, levou a uma estagnação da educação presencial e ampliou os espaços do ensino a distância (EAD). Foi uma espécie de treinamento para o profundo desarranjo que veio em seguida com a chegada do coronavírus. As escolas que já tinham investido na educação a distância tiveram mais facilidade em fechar as salas de aula e oferecer ensino on-line. São também as que melhor se adaptarão ao ensino híbrido, uma tendência que deve prevalecer no pós-pandemia.

“O setor passou por três grandes ondas de choque”, diz Celso Niskier, diretor-presidente da Associação Brasileira de Mantenedoras de Ensino Superior (Abmes) e reitor do Centro Universitário UniCarioca.

O primeiro impacto foi a queda de contratos do Fies, que despencou de 732.673 em 2014 para 82.892 em 2019, reduzindo as classes presenciais e o crescimento do EAD, mas sem fôlego para recuperar as perdas, porque a modalidade a distância corresponde a só 30% das matrículas e 11% do faturamento das instituições.

A segunda onda foi a pandemia. Embora tenha afetado pouco a renovação de matrículas, a covid-19 derrubou a entrada de calouros nas universidades, que responde por 30% do total de alunos. Com dificuldades financeiras, metade dos calouros abandonou a escola antes de iniciá-la. Para Niskier, ao longo do segundo semestre deverá ocorrer “um encolhimento na base total no ensino superior, estimado entre 10% e 12% sobre 2019.

O terceiro choque será a transformação digital. Em 2021, afirma ele, as escolas terão que inovar e investir em tecnologia “Será um ano de adaptação para uma rea-



DIVULGAÇÃO

Niskier, da Abmes: perda de até 12% de alunos no ensino superior neste ano

lidade de receita menor e o aluno demandará mais flexibilidade da oferta educacional.” Com este cenário, será inevitável a aceleração de consolidação do setor por meio de fusões e aquisições.

Segundo lugar no ranking do Valor 1000, a Cruzeiro do Sul Educacional também partiu para as compras. Em setembro de 2019 adquiriu sua concorrente Braz Cubas, em Mogi das Cruzes, na Grande São Paulo. A escolha foi estratégica. Depois de ampliar seu portfólio para outras regiões do país, a instituição entra na capital paulista com uma escola que, além de prestigiada, tem mais cursos a distância que presenciais, de 28 a 23.

A Cruzeiro do Sul adquiriu ainda a Universidade Positivo, com 33 mil alunos, 23 mil deles na modalidade presencial e 62 opções de cursos de graduação. Com isso, soma 12 instituições de ensino superior, com cerca de 350 mil alunos, 9,1

mil colaboradores, por meio de 17 instituições presenciais de educação básica e ensino superior em todo o país. Com mais aulas on-line, a instituição se adiantou e fechou acordo com a Surf Telecom, grupo que fornece chip de celular para os 350 mil alunos e colaboradores com o objetivo de reter alunos.

Terceira colocada no ranking Valor 1000, a Uninove tem cerca de 150 mil alunos em cinco unidades e um centro de pós-graduação, além de mais de 50 polos de educação a distância espalhados pelo país, segundo dados da instituição. Em lugar de destacar aquisições no mercado, a Uninove prefere falar de suas ações junto à comunidade e suas premiações nas diversas áreas, no Brasil e no exterior. Na esfera científica, são 111 grupos de pesquisa certificados pelo CNPq, 253 linhas de pesquisa e 810 projetos registrados em andamento.