

A consolidação do ensino superior privado

***Cesar Silva**

O anúncio da oferta da Kroton pela Estácio, que pode resultar na união dos maiores grupos privados de educação do país, sinaliza que, mesmo com a persistente recessão, o segmento mantém-se atrativo e de grande magnitude para a economia nacional. Ainda que dependa da avaliação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) para se concretizar, a proposta evidencia que o movimento de consolidação no setor deve persistir.

Trata-se do passo seguinte à profissionalização observada nas últimas décadas. Iniciada no final do século passado por meio de movimentos regulatórios, políticos e administrativos, tornou-se um caminho sem volta a partir da transformação das instituições de ensino superior (IES) de instituições sem fins lucrativos para entidades que buscavam resultados financeiros.

Antes mantidas por famílias que associavam seus nomes, suas histórias de vida e suas atividades à construção de propostas pedagógicas individuais e exclusivas, as IES passaram a ter como mantenedores alguns grupos de investimentos que delegaram sua gestão a equipe de profissionais com formação diversificada, até sem qualquer vínculo com o setor educacional.

Dessa forma, acadêmicos de formação passaram a cuidar e se responsabilizar exclusivamente da organização dos conteúdos, da construção de ementas e de sua disponibilização a partir de matrizes curriculares planejadas e concebidas por equipes multidisciplinares voltadas às otimização de resultados.

A ordem das disciplinas deixou de ser seriada e passou a ser modular, o que garante que a formação de turmas ocorra de maneira mais eficiente, com mais alunos em sala e menor número de disciplinas, drivers importantes para melhores resultados financeiros neste setor.

A organização dos ambientes de ensino e aprendizagem, que passaram a contar com estrutura tecnológica e equipamentos de apoio ao desenvolvimento de atividades tornou-se um diferencial de atendimento e também de economia de investimentos. No mesmo sentido, as compras em volumes maiores asseguraram uma oferta capaz de conjugar qualidade e dispêndios menores. Assim, a padronização metodológica tornou a educação um negócio onde os alunos deixaram de ser resultado do processo de entrega para se tornarem clientes.

Políticas públicas estimularam o crescimento do setor nos últimos 20 anos, que saltou de centenas de IESs para mais de 2500 e de dezenas de milhares de matriculados para mais de 7 milhões. Grupos como Kroton, Estácio, SER Educacional, Anima e Devry passaram a ter suas ações negociadas em bolsa, possibilitando que qualquer um possa investir em uma Faculdade, Centro Universitário ou Universidade. Da mesma forma, os órgãos que congregam as IESs profissionalizaram-se, como se observa nos dos maiores

sindicados de mantenedoras, a ABMES e o SEMESP, que possuem executivos remunerados que apoiam as equipes eleitas em cada um deles.

Em 2013, após a compra do grupo Anhanguera, a Kroton tornou-se o maior grupo de educação do mundo. A instituição de ensino superior possui mais de 800 unidades próprias, mais de 800 escolas associadas e atende a mais de 1 milhão de alunos em programas de graduação e pós graduação presenciais e a distância.

Esse movimento resultou na consolidação que se intensificou nos últimos meses, período em que ocorreram as compras da UNG (Universidade de Guarulhos) pelo Grupo SER Educacional, da Universidade São Judas pelo Grupo ANIMA, da FMU (Faculdades Metropolitanas Unidas) pelo Grupo Laureate, do Grupo IBMEC pela Devry e, por fim, o grande negócio que se anuncia, com a oferta da Kroton pela Estácio.

Cabe aos médios e pequenos grupos buscarem um caminho de especialização em áreas de conhecimentos, ser diferenciados em qualidade, ou mesmo se associarem para se valer dos benefícios de negócio e do negócio, maior visibilidade ou menores custos.

A educação tornou-se um negócio e, como em outros segmentos da economia, continuará rumo à concentração. Às pequenas e médias instituições, resta o caminho da especialização em áreas de conhecimentos, da diferenciação pela qualidade ou da associação. Espera-se que essa consolidação ocorra de maneira consistente, profissional e que conte com alunos conscientes, que se portem ora como consumidores que selecionam os produtos ofertados e os custos referentes versus seus benefícios qualitativos, ora como resultado deste processo magnífico de ensino aprendizagem e, em ambos os casos com muita consciência e responsabilidade.

(*) Cesar Silva é presidente da Fundação FAT, entidade sem fins lucrativos que desenvolve cursos e treinamentos nas áreas de educação e tecnologia. É bacharel em Administração pela ESAN (Escola Superior de Administração de Negócios de São Bernardo do Campo), pós-graduado em Administração pela FEA- USP, também em Administração. Possui especialização em Sistemas de Informação pelo IMT - Instituto Mauá de Tecnologia.