



Os desafios da educação básica na próxima década

O segmento da educação básica é, na visão de especialistas de mercado e dos gestores de instituições de ensino, a nova fronteira de expansão dos grandes grupos educacionais que se consolidaram na educação superior. É o que mostra a movimentação dos três maiores, respectivamente a ex-Kroton, agora Cognia; o Grupo SER Educacional; e a ex-Estácio, atual Yduqs. Tudo indica que os próximos passos desse trio serão relacionados à oferta de cursos e serviços para a educação básica.

No caso do Cognia, a reestruturação corporativa separou as unidades de negócios. A primeira, denominada Saber, oferece ensino fundamental e médio, área em que o grupo tem uma participação atual

de 1,2% e deve expandir com a retomada das aquisições e de novos projetos, assim que a nova estrutura organizacional estiver operando com eficiência. Já a unidade Vasta Educação será prestadora de serviços, visando ajudar as escolas primárias e secundárias particulares a administrar suas operações, com materiais didáticos, sistemas de ensino e serviços de gestão.

O SER Educacional, por sua vez, deve ampliar o seu portfólio com programas de atendimento a alunos que deixaram a educação básica e perderam o tempo para a execução na modalidade em sua idade ideal. A oferta de programas como EJA e Educação Profissional – sempre presente na proposta do SER – pode voltar a crescer com

novas políticas governamentais de formação de jovens e adultos para o mercado de trabalho.

O Yduqs, ainda como Estácio, se movimenta para abrir escolas técnicas e de nível médio propedêutico em suas unidades escolares que têm os turnos diurnos ociosos.

Além do ingresso do trio de *ma-jors* da educação superior na fundamental, se consolidam ainda outros grandes grupos de educação básica como o Eleva. Ele se destaca com suas marcas voltadas ao segmento de mensalidades mais baixas, como o Sistema Pense. Mesmo caso do A a Z, que traz proposta de colégios de mensalidades baixas e de grande valor agregado pelos complementos educacionais que pretende ofertar ou já oferta em algumas unidades.

É um cenário que revela muitas oportunidades da educação básica para grupos consolidadores, especializados em gestão de baixo custo e integração de processos. São 50 milhões de estudantes, sendo que destes, 40 milhões estão estudando em escolas privadas e movimentam, anualmente, mais de R\$ 60 bilhões. A educação complementar com cursos de línguas, reforço escolar, atividades artísticas e esportivas, além de coding, movimenta mais R\$ 40 bilhões.

Este mercado de R\$ 100 bilhões anuais tende a atrair grupos de educação superior, do qual, diga-se de passagem, os alunos estão migrando da educação presencial para EaD, além de outros grupos da educação básica, que não atuavam em todas as frentes, como as atividades complementares e de extra turno. Esta atenção extra ao segmento decorre, principalmente, de reformas estruturais que foram promulgadas e se aproximam da data limite de sua implementação.

Vale lembrar que a educação básica será tratada como um programa de período integral ou de

Grandes grupos de educação superior, por sua vez, devem ampliar a oferta de programas de educação básica

dois turnos, seguindo as diretrizes do Plano Nacional de Educação, que fará 10 anos em 2024, quando deve se encerrar as implantações das reformas da Base Nacional Comum Curricular e do Ensino Médio.

Movimentos dos órgãos reguladores dão outro sinal que reforçam as apostas significativas na aproximação da Educação Básica com o Ensino Superior, como o Educa Mais, em São Paulo, e o programa Educação em Prática, que propõe que instituições de ensino superior parceiras abram as suas portas para que alunos do ensino básico ampliem seus conhecimentos, com foco em suas habilidades e aptidões. Assim, estudantes do ensino médio e do 6º ao 9º ano do ensino fundamental terão a oportunidade de colocar o aprendizado da sala de aula em prática nas instalações das instituições de ensino superior.

Um novo cenário para 2020

Desta forma, os gestores das 40,5 mil escolas de educação privadas do Brasil devem se preparar para algumas turbulências que se aproximam, de maneira mais intensa, a partir de 2020. Grandes grupos de educação básica buscarão a consolidação e a oferta de novos programas/produtos com o objetivo de ganhar escala com seus serviços integrados. O objetivo é valorizar os seus CSCs (Centros de Serviços Compartilhados).

Grandes grupos de educação superior, por sua vez, devem ampliar a oferta de programas de educação básica, para que, além do ganho de escala nos seus CSCs, exista uma proposta de verticalização. Ou seja, alunos saindo do ensino médio direto para o ensino superior, o que resultará na redução do custo de captação e no melhor aproveitamento das instalações já existentes e pouco utilizadas nos turnos matutino e vespertino.

Os órgãos reguladores, com o objetivo de cumprir suas metas relacionadas a educação integral, a oferta de trilhas formativas, de educação significativa e estimu-

lando o mercado da educação, para formar os jovens com mais anos de estudos e, se possível, com mais empregabilidade, irão desenvolver políticas de estímulo ao estudo em escolas particulares para compor a carga horária educacional, que deve crescer diante da educação integral ou de dois turnos.

E a profissionalização virá da formação e especialização de seus quadros de gestores em todas as dimensões; tanto acadêmica como financeira, de marketing, de gestão de pessoas e melhorias de processos. As instituições que estiverem mais estruturadas e consistentes quanto à sua estrutura administrativa, no mínimo, terão maior valor em uma possível negociação com os grandes grupos consolidadores que se aproximam.

A visão deve ser estratégica, de melhorar seus números/indicadores e assegurar que os alunos e seus mantenedores sintam o valor do serviço prestado, aprimorando a experiência dos “clientes”.

Nos idos do final do século passado, os grupos que tinham clareza no seu posicionamento nos programas centrais e diversificação de oferta de programas paralelos associados tiveram grande valorização em suas negociações de incorporação, ou permanecem até hoje, escapando do “apetite” dos gigantes. Neste cenário, o valor das instituições passa pela competência e capacidade de suas equipes, e formá-las e ou especializá-las é a grande ação estratégica para enfrentar os novos desafios do mercado. ●



CÉSAR SILVA

Diretor Presidente da Fundação de Apoio à Tecnologia (FAT) e docente da Faculdade de Tecnologia de São Paulo – FATEC-SP há mais de 30 anos. Foi vice-diretor superintendente do Centro Paula Souza. É formado em Administração de Empresas, com especialização em Gestão de Projetos, Processos Organizacionais e Sistemas de Informação.