

comprou o Centro Universitário Radial (UniRadial), em São Paulo, somente em 2007, agregou 70 mil novos estudantes nas unidades de ensino, distribuídas em 11 estados do Brasil. Recentemente, concluiu a aquisição de mais três IES na capital paulista, totalizando uma base 178 mil alunos em graduação, com crescimento de 6,9% no ano. Segundo dados da Instituição, a Receita Bruta consolidada, em 2007, foi de cerca de R\$ 1,3 bilhão e a Receita Líquida de R\$ 860 milhões.

A Kroton Educacional, que tem Walfrido dos Mares Guia (ex-ministro das Relações Institucionais) como um dos donos, divulgou que, no terceiro trimestre de 2007, sua receita líquida cresceu 53,3%, em relação ao mesmo período de 2006, totalizando R\$ 35,5 milhões. Em janeiro de 2008, anunciou a aquisição de 75% do capital social da NABEC – Nova Associação Brasileira de Educação e Cultura Ltda, da cidade de Guarapari, no Espírito Santo. E divulgou também a compra da União Educacional Minas Gerais

S/A – UNINIMAS, situada na cidade de Uberlândia (MG). Com 3.632 alunos, a UNIMINAS foi adquirida por R\$22 milhões, sendo divulgado o valor aproximado de R\$ 6.050 por estudante. Tal referência tornou-se comum no “mercado” educacional, que agora estabelece uma relação de custo/aluno nas transações entre IES. Por isso, a Campanha “Educação Não é Mercadoria” alerta: comercializar estudantes é crime.

Os números são impressionantes e podemos concluir que o ambiente para tais negociações parece perfeito aos investidores. Segundo a revista patronal “Ensino Superior”, consultores econômicos ligados as IES privadas acreditam que o número de Instituições ou grupos educacionais com capital aberto no Brasil deve chegar a dez em até dois anos.

O que agrava a questão e preocupa ainda mais é a constatação de que os lucros exorbitantes e atratividade no mercado de ações, entretanto, não têm nenhuma relação com a quali-

dade de ensino. Uma prova disso pode ser constatada nos resultados do Exame da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB). Segundo divulgado em reportagem na Revista Carta Capital (“O ensino vai à Bolsa”, de 17 de outubro de 2007), menos de 10% dos formados no curso de direito do Centro Universitário Ibero-Americano, em São Paulo, e da Faculdade Comunitária, de Campinas, ambas da Rede Anhanguera, foram aprovados no exame da Ordem.

Os representantes do patronato não se esforçam para disfarçar suas intenções e afirmam categoricamente, como fez o presidente do SEMESP (Sindicato das Entidades Mantenedoras de Estabelecimentos de Ensino Superior do Estado de São Paulo), Hermes Figueiredo, em artigo publicado na Revista “Ensino Superior”. Para ele, o ensino não é um bem público e, sim, um “serviço público, quando prestado pelo poder público, e atividade econômica, quando prestado pela iniciativa privada”.

Quem são os investidores e o que eles querem

Diante de perspectivas de lucro em números impressionantes, a abertura de capital e os índices relacionados às transações financeiras de Instituições de ensino ganharam as páginas de jornais, revistas e os conteúdos de sites e blogs. Poucos refletem sobre o que atrai o investidor, quem são eles e o que esperam do setor. Entretanto, parece óbvio que a lucratividade e a falta de regulamentação são os principais atrativos no Brasil e em demais países em desenvolvimento.

De acordo com dados da empresa americana Whitney International University System, que em novembro de 2006 adquiriu 60% das Faculdades Jorge Amado, na Bahia, a demanda não atendida no mundo é estimada entre 35 a 50 milhões de estudantes, com um crescimento de 144% no número de matrículas no ensino superior, apenas nos países em desenvolvimento, nos últimos 5 anos.

Já o representante da Laureate Education (empresa também norte-americana que comprou 51% da Universidade Anhembi Morumbi, em dezembro de 2005), Dante Iacovone, diz que o objetivo no Brasil é crescer. E estão conseguindo. Nos 15 países por onde atua, somente em 2006, seu crescimento foi de 15% no número de estudantes – passando para 227,9 mil em 56 campi. E tem mais gente de olho nessa oportunidade de lucro fácil e à vontade no setor educacional do Brasil. São elas: a Apollo Group (que já atuou no País) e rede DeVry, que conta atualmente, em nível mundial, com 80 campi, 50 mil estudantes e um faturamento de 839,5 milhões de dólares, somente em 2006.



Foto: Tânia Meinerz