

## **Faculdades querem fatia da classe AB**

*Paula Cristina*

A rede de franquias de inglês Cultura Inglesa encontrou uma oportunidade de negócio na educação particular, dominado hoje por redes como Anhanguera e Kroton. A perspectiva do mercado é que grupos que voltem atenção às classes A e B - com diferenciais como parcerias internacionais e investimento em tecnologia - consigam crescer nos próximos anos apoiado na classe mais abastada da população.

Com esses diferenciais, a Cultura Inglesa inaugura hoje seu primeiro passo no segmento de graduação. Com o lançamento da Faculdade Cultura Inglesa, a empresa prevê que os negócios do novo braço do grupo somem 5% de todo o negócio da rede somando cem alunos já no primeiro ano de atuação.

"Com a consolidação dos grupos Anhanguera/Kroton e Estácio, somado o volume de cursos que eles oferecem, com foco na classe C, abre-se uma oportunidade de negócio para empresas que buscam alunos nas classes A e B", disse Silvio Bongliolli Santos, professor de macro economia da Universidade de Brasília (UnB).

Na opinião do professor, os novos ingressantes na graduação que são das classes mais abastadas nem sempre conseguem entrar em universidades públicas, gerando um mercado em potencial. "Esse nicho (classe AB) é mais resistente, no primeiro momento, em ingressar em universidades mais populares, como as bandeiras Uniban e Unip", disse ele prevendo que nos próximos anos novos grupos de educação menores devam surgir o mercado brasileiro.

De olho nessas oportunidades de mercado nasce também a Faculdade Cultura Inglesa, em lançamento hoje (1) no Higienópolis, em São Paulo. "A ideia de fazer a faculdade nasceu por volta de 2010. Nessa época o Ministério da Educação detectou a escassez de professores em todas as áreas, inclusive no ensino de língua inglesa", diz a diretora da Faculdade Cultura Inglesa, Lizika Goldchleger ao DCI.

Sem abrir valores sobre o investimento da instituição para a abertura do novo braço, a executiva afirma que os diferenciais do curso passam pela carga horária - 864 horas para o ensino do inglês -, uso de novas tecnologias e opção de estágio nas unidades da rede da Cultura Inglesa. "Outro diferencial é que o aluno da faculdade poderá usufruir de toda a programação cultural da Cultura Inglesa", completou.

Com duração de quatro anos, o curso terá mensalidade de R\$ 980, com possibilidade de bolsa de estudo.

"Vamos ter um programa próprio de bolsa de estudos, que dará descontos de 25%, 50%, 75% e até 100% nas mensalidades, além do Programa de Financiamento ao Estudante (FIES)", diz.

### **Novas oportunidades**

Para Santos, o segmento universitário no Brasil veio ganhando força nos últimos cinco anos e deu um salto em quantidade de opções, mas ainda há espaço para crescer. "Há uma perspectiva que, depois da massificação do acesso à graduação, que teve início no primeiro mandato do ex-presidente Lula, o próximo passo seja a segmentação da educação entre as universidades particulares", disse ele, lembrando que a Kroton e Anhanguera, juntas, cravam o domínio entre as classes emergentes. "Ainda há espaço para fisgar o aluno das classes A e B. Entre os diferenciais para esse público está parceria com universidades internacionais para bolsas e graduação casada", diz.

### **Mercado em alta**

O faturamento das instituições particulares de ensino superior cresceu 30% em dois anos, segundo estudo feito pela Hoper, consultoria especializada na área. O valor de R\$ 24,7 bilhões em 2011 subiu para os R\$ 32 bilhões previstos para este ano. Entre as razões para o

incremento, estão as recentes fusões no setor, que contribuíram para o crescimento do negócio que atinge cinco milhões de alunos. De acordo com o Censo de Educação Superior do Ministério da Educação, o Brasil tem 6,7 milhões de estudantes universitários: 73,7% deles estão nas instituições particulares e 26,3% nas públicas.

Atualmente, um grupo de 13 grandes conglomerados tem 36,2% de participação do mercado de instituições privadas. Este grupo soma 1,8 milhão de estudantes, o que corresponde a 37,6% do total das faculdades particulares e 28% do total de alunos do ensino superior do País.

O estudo da Hoper indica ainda que até 2016 o setor estará dominado por 11 grupos educacionais e vai concentrar 50% dos alunos. "É um mercado com demanda reprimida e que deve crescer", diz o estudo.

A sinalização da Hoper, no entanto, acende o sinal de alerta para o mercado educacional do País. Para Souza, essa tendência de concentração em grandes grupos rende uma concentração muito grande de alunos, o que pode derrubar a qualidade do serviço. "É preciso que o MEC regule com mais vigor o segmento para que ele não caia num processo de falha na estrutura educacional", argumentou.

Em abril, uma fusão entre a Kroton e a Anhanguera criou um conglomerado com mais de 1 milhão de alunos. Em agosto foi a vez do complexo educacional Faculdades Metropolitanas Unidas (FMU) anunciar associação com o grupo Laureate International Universities, dona da Anhembi Morumbi, em um negócio avaliado em R\$ 1 bilhão. Este ano a Abril Educação também incorporou sistemas de ensino como o Anglo e SER, a rede Escolas Técnicas do Brasil, o Centro Educacional Sigma e as rede de escolas de inglês Red Balloon e Livemocha.

**Fonte: DCI, São Paulo, 1 out. 2013, Primeiro Caderno, p. A9.**

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais.