

CLIPPING

18/2019
31 de Maio de 2019

EDUCAÇÃO

- Trevisan faz parceria com London School of Business para titulação internacional
- Com plano de IPO, StartSe busca sócio
- MEC diz que ainda há muito o que debater sobre educação domiciliar
- Crédito estudantil próprio dobra em faculdades privadas
- Alunos de escola integral têm mais chance de passar no vestibular
- Rockefeller aposta em tecnologia e unidade enxuta para crescer



Trevisan faz parceria com London School of Business para titulação internacional

A Trevisan Escola de Negócios anunciará na próxima semana parceria com a London School of Business and Finance, para que alunos de graduação e pós-graduação no Brasil possam ter título válido internacionalmente. Os primeiros cursos serão na área de contabilidade e administração.

Flexível

O programa mescla conteúdo presencial e a distância, alguns inclusive com permissão para trabalho na Europa. A titulação em graduação de Administração de Empresas e Contabilidade, por exemplo, confere habilitação para a Association of Chartered Certified Accountants (ACCA).

“Queremos destacar o Brasil no mapa do ensino de alta qualidade global, permitindo aos alunos titulação internacional”, diz o CEO da Trevisan, VanDyck Silveira. A London School of Business and Finance é uma referência em universidade corporativa e pertence à rede Global University Systems. O valor do negócio não foi divulgado.

Fonte: Folha de SP



Com plano de IPO, StartSe busca sócio

A StartSe, startup de educação continuada que tem como maiores acionistas ex-sócios da XP Investimentos, contratou a assessoria financeira IGC Partners para vender uma fatia da empresa. O objetivo dos sócios é levantar cerca de R\$ 100 milhões com a venda de participação minoritária, para acelerar a expansão nos próximos dois anos. Se conseguir dobrar o número de alunos e a receita, a StartSe pretende abrir capital na bolsa Nasdaq em 2021 - onde já iniciou conversas sobre listagem no segmento de pequenas e médias empresas ligadas à tecnologia.

O caminho é semelhante ao que fez recentemente a cearense Arco Educação, que produz conteúdo escolar. A empresa teve aporte da gestora de private equity General Atlantic (GA), acelerou crescimento, e estreou na Nasdaq no ano passado. A General Atlantic continuou no capital da Arco, que comprou o negócio de sistema de ensino do Grupo Positivo no início deste mês por R\$ 1,65 bilhão.

A StartSe promove cursos e missões corporativas no exterior voltadas a inovação, sendo os principais destinos os Estados Unidos (Vale do Silício) e a China. "Acreditamos no modelo de 'lifelong learning'. Com novas tecnologias e novos modelos de gestão, os profissionais buscam atualizações mais curtas e mais frequentes, e não mais longas e estáticas", diz Eduardo Glitz, sócio da StartSe.

"Começamos com missões de negócios, mas a operação se desenvolveu para um programa educacional e atualmente estamos criando nossa universidade", afirma Pedro Englert, sócio e presidente da empresa. A StartSe University será em Palo Alto, com inauguração prevista para junho. "Deixamos de ser uma empresa brasileira, para ter a base no Vale do Silício, com produto em inglês, e um alcance de público muito mais amplo", acrescenta.

A StartSe também fechou uma parceria com a fintech Olivia, que é voltada para gestão de finanças pessoais - mas consegue aplicar o uso de seu laboratório de inteligência artificial para outros fins. No caso da parceria com a StartSe, a ideia é que funcione como um "assessor de desenvolvimento" - identificando e indicando cursos e seminários sobre determinados interesses, habilidades e rede de contatos. Este ano, a StartSe ficou sócia da Captable, uma plataforma de intermediação de negócios entre startups e investidores. A proposta inicial da StartSe, com sua lista de 13 mil startups na base de clientes e contatos, era criar uma espécie de bolsa de startups própria, fazendo assessoria financeira em fusões e aquisições desse mercado. O plano, no entanto, tem ficado em segundo lugar dada a expansão mais acelerada do negócio de educação, e a companhia preferiu fazer parte de uma plataforma já em operação. Na Captable, a StartSe tem 45%, com opção de compra de controle.



No ano passado, a StartSe registrou faturamento de R\$ 37 milhões, mais que o dobro de 2017, quando obteve R\$ 17 milhões. A margem de lucro está em torno de 30%. Este ano, a meta é fechar com receita de R\$ 70 milhões. Um dos desafios é aumentar o número de cursos on-line, já que o grosso da receita hoje vem de cursos presenciais.

"Até aqui, a StartSe tem financiado seu próprio crescimento. Um fundo de investimentos pode acelerar esse processo", diz Glitz. Embrenhados na cultura de inovação, ele e Englert são investidores em oito startups.

Fonte: Valor

MEC diz que ainda há muito o que debater sobre educação domiciliar

O Ministério da Educação (MEC) quer ampliar os debates acerca da educação domiciliar antes de definir um marco regulatório. Segundo a coordenadora-geral do Ensino Fundamental da Secretaria de Educação Básica do MEC, Aricélia do Nascimento, esta é uma pauta que não deverá sair do papel no curto prazo. "Estamos nos organizando para que possamos ampliar em grupos de trabalho essa discussão para aí sim elaborar um planejamento para o médio e longo prazo. Não estamos colocando essa pauta em curtíssimo prazo", diz.

A preocupação da pasta é que as crianças e adolescentes tenham assegurado o direito à aprendizagem e que o ensino siga o que está estabelecido na Base Nacional Comum Curricular (BNCC), documento que estipula o mínimo a ser ensinado na educação básica, que vai do ensino infantil ao ensino médio. A BNCC ainda está em fase de implementação no país.

Segundo Aricélia, apesar de discutir o ensino domiciliar, o MEC não deixa de lado a pauta de acesso à uma educação de qualidade. "Em nenhum momento a educação domiciliar substitui a instituição escola. Entendemos que o Brasil pode e tem ambições de neste momento ampliar o debate para que a sociedade possa ter possibilidade a mais para aqueles que entendam que essa possibilidade possa assegurar o direito subjetivo das crianças, adolescentes e jovens de terem garantido o direito ao ensino".

O Brasil ainda não cumpriu a meta de universalizar a educação básica.

Por lei, pelo Plano Nacional de Educação (PNE), até 2016, o país teria que universalizar a pré-escola e o ensino médio. Ainda há cerca de 1,9 milhão de crianças e jovens fora da escola.

A coordenadora-geral participou hoje (30) de seminário de educação domiciliar na Câmara dos Deputados. Na casa, tramita o Projeto de Lei 2401/19 regulamenta a educação domiciliar no país. Pelo projeto cabe ao MEC registrar as famílias e aplicar uma avaliação aos estudantes cujos responsáveis optarem por essa opção. A secretária nacional da Família do Ministério da Mulher, Família e Direitos Humanos, Ângela Gandra, defendeu a educação domiciliar: "Nosso ministério vem apoiar não uma vertente educativa, mas a liberdade e a responsabilidade dos pais com relação à educação. Sendo fundamento à liberdade, tivemos a preocupação em garantir o direito e viabilizá-lo sem sufocá-lo através da oportuna regulação. Por outro lado, queremos acompanhar a oportuna flexibilidade para que as crianças que sejam educadas dessa forma sejam efetivamente bem educadas".

A pasta defende como pontos fundamentais do Projeto de Lei a garantia de que cabe aos pais escolher o gênero de educação que dará aos filhos, a existência de uma base cadastral das famílias que optarem pela educação domiciliar e a avaliação da aprendizagem desses estudantes. Para a coordenadora do Comitê DF da Campanha Nacional pelo Direito à Educação, Catarina de Almeida Santos, a educação não deve ser tarefa exclusiva da família. "A educação é direito de todos, dever do estado e da família. Isso significa que as famílias não estão excluídas.



Na verdade, têm papel fundamental. O processo formativo fica mais rico quando tem a participação da família, mas isso não prescinde da participação do Estado", diz.

Representante do Movimento Interfórum de Educação Infantil do Brasil, Maria Aparecida Martins defende que é dever constitucional do Estado garantir a educação básica gratuita para brasileiros de 4 aos 17 anos de idade, inclusive para quem não tiver acesso na idade adequada. Pela legislação, é dever dos pais matricular seus filhos na rede de ensino. Para ela, a proposta desobriga o Estado e os pais desses deveres.

Segundo Maria Aparecida, é importante que a criança vivencie experiências para além do ambiente familiar. "A convivência com seus pares e com a diversidade é de fundamental importância para o desenvolvimento da criança", disse. Ela questionou ainda se os órgãos do Estado brasileiro estariam preparados para acompanhar e fiscalizar a aprendizagem em casa.

Defensor do ensino domiciliar, o presidente da Associação Nacional de Educação Domiciliar (Aned), Rick Dias, defendeu que o debate não se trata de família versus escola, mas de um "trabalho de solidariedade" entre ambos. De acordo com ele, é preciso olhar para a realidade, independente do que se gosta ou não. No Brasil, de acordo com a Aned, em 2018, 7,5 mil famílias praticavam a educação domiciliar. "Essas famílias estão em um limbo jurídico".

Segundo Dias, a educação domiciliar é permitida em 65 países. Ele ressaltou que o Brasil ocupa a 58ª posição no ranking internacional de liberdade educacional em ranking da organização sem fins lucrativos Oidel, com sede em Genebra, na Suíça.

Fonte: Agência Brasil

Crédito estudantil próprio dobra em faculdades privadas

Instituições de ensino superior privadas apostam no crédito estudantil para atrair e manter estudantes. A porcentagem de calouros matriculados no ensino superior que usam algum financiamento ofertado pelas próprias instituições de ensino quase duplicou em três anos, passando de 14,4% em 2014 para 28,3% em 2017. Os dados, baseados no Censo da Educação Superior do Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (Inep), foram apresentados hoje (29) pelo Semesp, entidade que representa mantenedoras de ensino superior do Brasil.

Além de ofertar financiamento próprio, as instituições também concedem descontos. Em média, a mensalidade dos cursos superiores no Brasil custa R\$ 444, segundo o levantamento. O desconto médio aplicado no país é de 20,4%. O ensino superior privado reúne a maior parte dos estudantes, cerca de 75% dos estudantes estão matriculados em instituições particulares.

Mudança de perfil do aluno

A Fundação Hermínio Ometto (FHO), localizada em Araras (SP), foi uma das pioneiras na concessão do crédito próprio. Em 2008, a FHO lançava o Pagfácil, que permite aos estudantes pagar até 50% da mensalidade após concluírem o curso. Se um curso dura quatro anos, por exemplo, o aluno vai passar oito anos – os quatro do curso e mais quatro após concluir a graduação – pagando o equivalente à metade da mensalidade. O pagamento do crédito é feito apenas com os reajustes anuais das mensalidades, sem a incidência de qualquer taxa ou juros.

“A gente identificou que o crédito estudantil no Brasil era ínfimo quando comparado com outros países como os Estados Unidos e isso veio junto com uma mudança muito grande do perfil de aluno, com um acesso das classes C e D ao ensino superior, que antes não tinha. E os estudantes têm necessidades diferentes”, disse o diretor Administrativo-financeiro da Fundação Hermínio Ometto, Francisco Elíseo Fernandes Sanches. Segundo ele, cerca de 80% dos estudantes da instituição vêm de escolas públicas. Atualmente 60% dos alunos são beneficiados pelo crédito. “De fato tivemos sucesso. Desde então tivemos um crescimento significativo das matrículas e temos índices de evasão inferiores à média do mercado”. Sanches ressaltou que o crédito é um dos fatores que levou a esses resultados. Além disso, a instituição também fez investimentos pedagógicos que ajudaram a atrair mais alunos.

Preço importa

Diante de um orçamento familiar apertado, o preço das instituições e os incentivos que oferecem é fundamental na hora de escolher uma faculdade. Outro estudo, o Panorama do Ensino Superior Privado do Brasil 2018, do Quero Bolsa, plataforma online em que estudantes podem obter descontos em instituições de ensino, mostra que o valor das mensalidades é o principal fator, tanto na escolha da instituição de ensino – os estudantes acabam escolhendo a instituição com base no preço –, quanto de abandono do curso, quando não conseguem mais pagar os estudos.



Cerca de 50% dos estudantes apontaram a questão financeira como motivo de ingresso ou de evasão.

Segundo o diretor executivo do Semesp, Rodrigo Capelato quando a escolha é feita apenas pelo custo, é mais fácil o estudante desistir antes de concluir os estudos. “Quando o estudante ingressa com a questão do dinheiro resolvida e não tem que escolher só por conta do preço, ele acaba evadindo menos, porque escolhe melhor o curso. Só tem efeitos positivos”, diz. Nesse sentido, os incentivos são importantes para que se tenha um melhor aproveitamento e ingresso. De acordo com a pesquisa feita pelo Quero Bolsa, a maior parte dos estudantes de graduação pertence à classe B ou C. A renda per capita varia entre uma média de R\$ 1.563,78 na região Sul e R\$ 806,19, na região Nordeste.

Entidades externas

Outra opção, para além de oferecer crédito próprio, é o financiamento com uma chamada entidade externa, como o PRAVALER, que é um correspondente bancário. As instituições firmam um contrato com a entidade e, a partir daí, os estudantes podem pleitear financiamentos. Em 65% dos financiamentos, de acordo com o PRAVALER, as instituições pagam 100% dos juros e os estudantes arcam apenas com a mensalidade, cuja metade pode ser paga após o término dos estudos. Nos demais casos, as instituições arcam parcialmente com os juros.

Essas entidades, de acordo com o levantamento divulgado pelo Semesp, financiam 2,1% dos calouros. Elas já tiveram um peso maior, financiando 4,2% dos estudantes, em 2015. Segundo o Superintendente de Marketing do PRAVALER, Fábio Castro, as instituições externas ajudam também as instituições com os créditos próprios. A vantagem, segundo ele, é a expertise da entidade com financiamento, o que evita altas taxas de inadimplência, que estavam ocorrendo em algumas instituições que optaram pelo crédito próprio.

Queda no Fies

Segundo Capelato, o aumento dos créditos próprios e dos descontos deve-se também a uma redução do financiamento público. “A crise toda do setor e principalmente no Fies [Fundo de Financiamento Estudantil], faz com que cresça o parcelamento próprio, que é a única saída que os alunos estão tendo. Ou o setor privado oferece isso ou aluno não tem como ingressar”, diz Capelato.

O problema, segundo Capelato, é que as instituições não têm capacidade financeira para ampliar os créditos estudantis a longo prazo. O Semesp defende, como forma de otimizar os recursos públicos ainda existentes, que sejam criadas linhas de crédito subsidiadas e a administração seja feita diretamente pelas instituições de ensino e não por agentes financeiros. “As instituições sabem lidar com os estudantes e, ao mesmo tempo, reduzir o risco de inadimplência”, defende.



Os dados apresentados pelo Semesp mostram que, em 2014, o Fundo de Financiamento Estudantil (Fies), ofertado pelo Ministério da Educação (MEC), chegou a liderar o crédito obtido pelos estudantes. Nesse ano, 21,3% dos ingressantes tinham a mensalidade financiada pelo governo. Em 2017, essa porcentagem caiu para 5,7%.

A partir de 2015, o Fies passou por uma série de modificações e restrições. O programa, que chegou a financiar em 2014 mais de 730 mil contratos, oferece hoje 100 mil vagas na modalidade juro zero, voltado para estudantes de baixa renda.

Em audiência pública na Comissão de Educação, na Câmara dos Deputados, o ministro da Educação, Abraham Weintraub, criticou o Fies dizendo que é uma política equivocada da forma como é executada. Ele ressaltou o alto nível de inadimplência no Fies, que, de acordo com ele, chega a 50%. “Precisamos de política mais calibrada para financiar esses jovens”. Ele garantiu, no entanto, que o financiamento aos estudantes está mantido.

Não apenas o setor privado está sentindo os efeitos orçamentários. As instituições públicas federais tiveram também um contingenciamento de 3,4% dos R\$ 49,6 bilhões para 2019. Atualmente, o Ministério da Educação (MEC) tem R\$ 5,8 bilhões contingenciados, valor estabelecido pelo Decreto nº 9.741, de 29 de março. O valor representa 3,9% do orçamento do MEC de R\$ 149,7 bilhões para 2019.

Fonte: Agência Brasil

Alunos de escola integral têm mais chance de passar no vestibular

Passar mais tempo na escola e participar de atividades como teatro, dança e reforço escolar aumenta a chance de estudantes do ensino médio serem aprovados no vestibular. Além disso, eles terão, em média, um salário maior do que os demais ao ingressar no mercado de trabalho. O resultado faz parte da pesquisa inédita Mais integral, mais oportunidades: um estudo sobre a trajetória dos egressos da rede estadual de Pernambuco, feita pelo Laboratório de Pesquisa e Avaliação em Aprendizagem da Fundação Getúlio Vargas (Learn/FGV) e pelo Instituto Sonho Grande, em parceria com a Secretaria de Educação de Pernambuco.

De acordo com o levantamento, alunos formados em escolas de tempo integral têm 63% de chance de entrar no ensino superior, enquanto os de escolas de tempo parcial têm 46%. A diferença é de 17 pontos percentuais.

A pesquisa mostra que ter cursado o ensino médio em escolas de tempo integral confere aos estudantes no ensino médio R\$ 265 a mais de rendimento, o que corresponde a 18% do salário mensal médio. Enquanto os jovens que cursaram o ensino médio em escolas de tempo parcial ganham, em média, R\$ 1.452,22, os egressos de escolas em tempo integral recebem R\$ 1.717,66. Os dados foram coletados em entrevistas com 2.814 estudantes formados no ensino médio entre 2009 e 2014 e que frequentaram tanto escolas integrais quanto escolas parciais da rede estadual de Pernambuco, considerada referência na implantação do ensino em tempo integral.

Redução da desigualdade

Na educação em tempo integral, os estudantes têm aulas não apenas em um turno – quando passam cerca de 5 horas na escola – mas participam também de atividades no contraturno. Nesse caso, a jornada integral é, em geral, de 7 horas diárias.

“Uma educação em tempo integral obedece o currículo regular e traz ainda outros elementos, como assessoria aos alunos, que passam a contar com um professor como tutor. Eles pensam sobre o querem ser e como chegarão lá, entre outros”, disse o diretor de projeto do Instituto Sonho Grande, Rangel Barbosa. “Esses elementos, juntos, fazem com que a escola seja mais completa”, acrescentou. O estudo mostra que o ensino em tempo integral ajuda a diminuir as diferenças sociais. Enquanto estudantes negros de escolas parciais têm salários 10% menores do que os de estudantes brancos das mesmas escolas, a diferença é extinta entre os egressos do ensino integral. Há impacto também em questões de gênero. As mulheres egressas de escolas em tempo integral têm mais chance de integrar o mercado de trabalho do que as demais. Entre as alunas egressas de escolas parciais, que participaram da pesquisa, 59% estavam trabalhando. Já entre as que cursaram escolas em tempo integral, esse percentual aumenta para 66%. Para ter efeitos positivos na formação de estudantes, o aumento da jornada escolar tem que proporcionar o desenvolvimento das habilidades dos alunos, de acordo com o professor da Escola de Economia de São Paulo e coordenador do Learn/FGV, Vladimir Ponczek.



“A literatura mostra que aumentar a jornada por aumentar não tem grandes efeitos. Aumentar a jornada com atividades centradas não apenas na parte cognitiva das aulas de reforço, mas em habilidades socioemocionais é mais importante.”

Vínculos mais fortes

Para Liniker Scolfield, ex-aluno da Escola de Referência em Ensino Médio Senador Paulo Pessoa Guerra, em Recife (PE), o ensino médio em tempo integral ajudou a criar vínculos, tanto com professores quanto entre alunos, uma vez que ele passava a maior parte do tempo no local. “Eu ia todo final de semana para o colégio. Tinha aulas de teatro, dança, arte e outras oficinas.” Scolfield é enfermeiro obstetra e professor universitário e disse que deve a trajetória que seguiu à sua formação na escola. “Tem uma frase que um professor de física dizia: persistir, insistir e nunca desistir, quem sabe faz agora e não espera acontecer, que eu sempre lembro em tudo que eu faço”, disse.

Hoje em dia, ele ainda volta à escola para ministrar oficinas e aulas ligadas à saúde aos estudantes. Segundo ele, a filha de 8 anos, Maria Clara, também vai estudar em uma escola de tempo de integral.

Ensino integral

Aumentar o percentual de estudantes e de escolas com oferta de educação em tempo integral no Brasil é uma das metas do Plano Nacional de Educação, Lei 13.005/2014, que estabelece metas e estratégias para a educação até 2024. Pela lei, a educação em tempo integral deve chegar a metade das escolas públicas e atender a um quarto dos estudantes.

De acordo com o último Censo Escolar, de 2018, o percentual de matrículas em tempo integral caiu no ensino fundamental, passando de 16,3% em 2017 para 10,9% em 2018. No ensino médio, a situação foi oposta. O percentual de matrículas em tempo integral passou de 8,4% em 2017 para 10,3% em 2018, nas escolas públicas.

Fonte: Agência Brasil

Rockfeller aposta em tecnologia e unidade enxuta para crescer

Aos 16 anos o jovem paranaense André Belz partia para um intercâmbio no exterior sem imaginar que aquilo determinaria seu futuro. Mesmo cedo, ele já tinha decidido seguir a carreira dos pais e se tornar dentista e o inglês ajudaria nisso. Mas conhecer outro idioma o colocou diante de uma grande oportunidade: tornar-se sócio do promissor negócio de escolas de inglês.

Depois de voltar da viagem, ele começou a trabalhar em uma instituição de ensino de idiomas, para complementar a renda durante a faculdade de odontologia. Mas seu desempenho foi tão bom que ele recebeu uma proposta para se juntar a Romeu Moraes e sua filha Renata Moraes e abrir uma nova franquia. Surgia ali a Rockfeller Language Center, em São José, na grande Florianópolis. “Foi uma decisão difícil, porque já estava no final da faculdade e tinha de escolher qual carreira seguir.

Mas não me arrependo”, conta Belz.

Em julho, a rede completa 15 anos e a expectativa é chegar até o final do ano com 60 unidades, espalhadas pelo País. O plano, segundo Belz, é atingir a marca de 100 unidades em três anos, aumentando participação, principalmente, no interior de São Paulo, Centro Oeste, Norte e Nordeste, além de fortalecer ainda mais a presença no Sul do Brasil.

Apesar do mercado de idiomas ser bastante concorrido, Belz acredita que o potencial ainda é gigantesco, uma vez que apenas 2% da população fala inglês efetivamente. “Além disso, investimos muito em tecnologia, o que permite agregar às aulas presenciais o ensino à distância, incluindo vídeos e aplicativos on demand. Isso nos dá a chance de oferecer formatos mais enxutos de franquia”, diz o dentista que virou empreendedor.

Fonte: DCI