

RADAR

Setorial



Educação após a Pandemia

REINVENTAR-SE E EXPANDIR

Educação após a Pandemia

Reinventar-se e Expandir

A inesperada pandemia de 2020-22 trouxe a aceleração de muitas das tendências que já se apresentavam em vários setores econômicos e da sociedade. O setor de educação, salvo raras exceções, foi daqueles que melhor se adaptou à nova realidade, com rápida conversão das atividades de forma praticamente instantânea e ofertando uma segurança inédita em termos de prestação contínua de serviços.

Como, todavia, a pandemia ambientou alunos e famílias em uma nova realidade na educação básica, as escolas deverão permanentemente reinventar-se e, em um cenário otimista, mirar expansão. Por que expandir-se? As razões do nosso otimismo decorrem de diversos aspectos, muitos deles localizados regionalmente:

- 1.** Aumento do poder aquisitivo das famílias, em especial nas áreas dos municípios do interior dos estados e do oeste do Brasil, refletindo um crescimento de cidades médias;
- 2.** Uma percepção cada vez mais negativa sobre o desempenho da rede pública de ensino, aguçada no período pandêmico, o que torna o produto educação particular, na percepção das famílias, um item praticamente indispensável e, apesar das restrições orçamentárias, um produto com características básicas, especialmente para os níveis fundamentais e médios de educação;
- 3.** Uma oportunidade de entregas diferenciadas em todas as faixas de renda, eventualmente sob marcas distintas, e a construção de um currículo flexível a partir das novas diretrizes curriculares do MEC;
- 4.** Finalmente, um desafio de qualificação dos profissionais da educação, com cada vez mais títulos acadêmicos e percepção sobre o espaço de aula crescente.

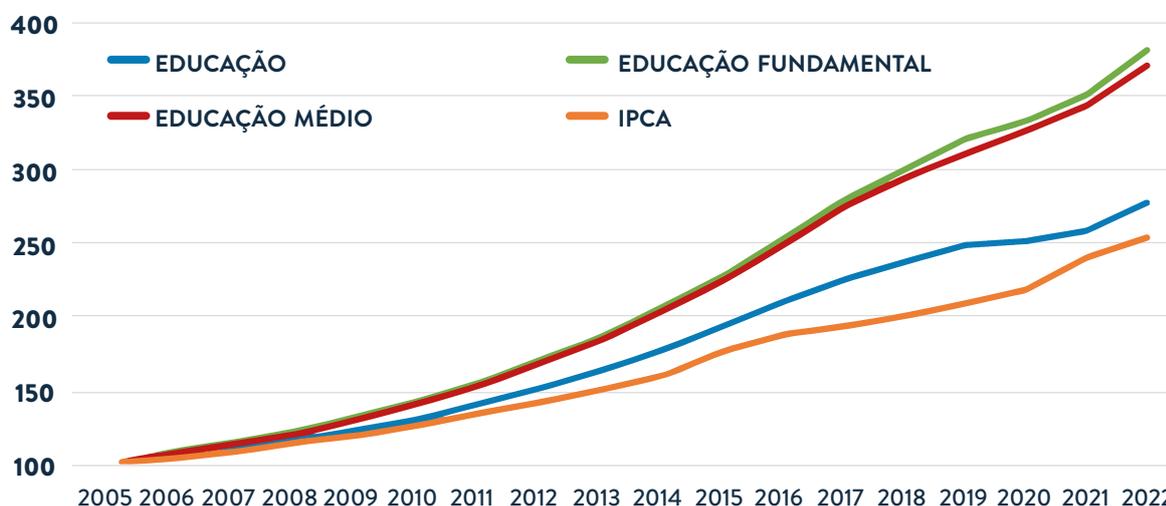
Essas tendências positivas são compartilhadas por uma mudança cultural e de posição do mundo que favorece a repaginação de marcas e produtos ligados à educação e cultura, mas também para atividades físicas e intercâmbio estudantil, uma prioridade crescente das famílias, que pode ser apropriada pelo espaço da escola, seja diretamente ou na forma de parcerias com terceiros. A tendência original para o século 21, é de cada vez maior importância para os hard skills e das soft skills, ou seja, o desenvolvimento de habilidades lógicas e matemáticas, simultaneamente a habilidades sociais e de relacionamento.

Como evoluíram os preços do setor?

Antes de nos dedicarmos a uma avaliação dos potenciais mais detalhadamente, convém lembrar que o setor de prestação de serviços, especialmente o de educação básica, nota uma elevação de ganho real significativa há muitos anos. Isso se traduz em margens maiores, especialmente em um ambiente onde a otimização de atividades on-line traz a possibilidade de ganhos de escala.

Desde 2005, a evolução de preços do setor mostra um ganho real significativo em suas mensalidades. Enquanto o preço da educação média e fundamental foi multiplicado por quase 4 vezes, a inflação no período avançou 2,5 vezes. É verdade que esse comportamento é uma tendência mundial, mas, de toda forma, escancara que, provavelmente, permanentes ganhos poderão apenas ser justificados com ganhos de qualidade e diferenciação em relação aos concorrentes, por mais que as famílias percebam a educação particular do ensino fundamental e médio como bens necessários. **Provavelmente, indica que a pressão por descontos e outras facilidades pode estar nas vésperas de crescer.**

Gráfico 2: Evolução do Nível de Preços – Brasil
Educação e Setores versus IPCA / 2005 = 100



Fonte: IBGE

Outra característica é que somente nos anos de “confusão econômica” os preços do ensino médio e fundamental perderam para a inflação: 2015, 2020 e 2021. No caso de 2015, o início da recessão e a forte elevação dos preços administrados (tarifas públicas) acabaram por defasar, se considerado apenas o ano, os preços da educação. Já em 2020 e 2021 o fenômeno pandemia tornou a inflação heterogênea, com muitos itens tendo o fornecimento interrompido pelas restrições produtivas.

Oportunidades na transição – Ensino Fundamental versus Ensino Médio

A transição do ensino fundamental para o ensino médio tem sido o calcanhar de Aquiles da educação brasileira. No ensino médio, a evasão de alunos alcança os níveis mais altos, em qualquer rede administrativa de ensino, pública ou privada. Os motivos apontados são os mais variados, desde a complexidade crescente do sistema de ensino até a cultura familiar que insere o jovem no mercado de trabalho, comprometendo seu desempenho escolar.

Em outras palavras, além do sistema educacional perder alunos no ensino médio, o ensino privado perde participação nas matrículas: um duplo efeito que sugere um desafio na captação de alunos no segmento de ensino médio.

A flexibilização de turnos, a oferta de mensalidades personalizadas e a complementação com outros conteúdos de interesse profissional imediato podem ser chaves para essa transmissão ocorrer ao ensino médio: essa fase da escolarização encontra o jovem ingressando no mercado de trabalho, na maior parte das famílias, e exige produtos flexíveis.

Acreditamos que aqui reside o primeiro grande eixo de expansão do ensino privado brasileiro.

Mesmo se considerarmos o ensino público, a universalização do ensino fundamental, ainda na década de 90, não foi convertida, no espaço de uma geração, em universalização do ensino médio.

A região Nordeste e o Rio de Janeiro são aquelas que apresentam a maior defasagem em termos de diferença na penetração de mercado do ensino médio comparados ao ensino fundamental. Porém, considerados os potenciais econômicos, os estados de São Paulo e região Centro-Oeste apresentam o maior potencial de incremento da participação de alunos no ensino médio privado. Os estados da região Sul, em contrapartida, têm o menor potencial, embora também apresentem defasagem na transição ensino fundamental para ensino médio.

No entanto, ao olharmos para o perfil de matrículas, perceberemos que os estados que tem a melhor conversão de matrículas entre o ensino fundamental e o ensino médio, notadamente os do Sul e Espírito Santo, possuem participações que não estão entre as melhores do Brasil. Assim, existe um segundo potencial associado à expansão.

Acreditamos que o ensino privado pode, rapidamente, alcançar a participação de um terço das matrículas, tal como acontece no Rio de Janeiro e estados do Nordeste.

Acreditamos que aqui reside o segundo grande eixo de expansão do ensino privado brasileiro.

Assim, redes de ensino dos estados mais ao Sul, regra geral, poderiam expandir suas matrículas, dobrando a participação. Ao passo que as redes localizadas nos estados do Centro e do Norte do Brasil poderiam converter as matrículas na transição do ensino fundamental para o ensino médio com maior efetividade.

Tabela 1: Diferença Percentual entre a Participação de Alunos Ensino Médio (EM) Privado versus Participação de Alunos Ensino Fundamental (EF) Privado

	% Matrículas Privadas - EF	% Matrículas Privadas - EM	Diferença Partificação
Rondônia	13,61	5,71	-7,90
Acre	7,46	6,99	-0,47
Amazonas	11,25	5,21	-6,04
Roraima	9,90	6,23	-3,68
Pará	15,86	8,82	-7,04
Amapá	12,28	8,56	-3,73
Tocantins	12,62	6,52	-6,11
Maranhão	21,24	5,92	-15,32
Piauí	20,75	10,67	-10,08
Ceará	27,04	9,26	-17,78
Rio Grande do Norte	30,57	13,61	-16,96
Paraíba	30,47	13,19	-17,28
Pernambuco	34,79	10,99	-23,79
Alagoas	26,44	12,78	-13,67
Sergipe	34,04	14,98	-19,06
Bahia	26,35	10,07	-16,29
Minas Gerais	16,13	11,35	-4,78
Espírito Santo	14,78	11,06	-3,72
Rio de Janeiro	32,86	21,49	-11,36
São Paulo	21,56	14,99	-6,57
Paraná	16,50	13,51	-2,99
Santa Catarina	15,77	13,44	-2,33
Rio Grande do Sul	16,55	12,90	-3,65
Mato Grosso do Sul	15,57	10,17	-5,40
Mato Grosso	14,12	10,01	-4,11
Goiás	20,63	12,98	-7,65
Distrito Federal	28,09	23,44	-4,65

Fonte: Elaborado a partir de dados do INEP

Gráfico 2: Diferença Percentual entre a Participação de Alunos Ensino Médio Privado versus Participação de Alunos Ensino Fundamental Privado



Fonte: Elaborado a partir de dados do INEP

Da plataforma Bing
© Microsoft, OpenStreetMap

SOBRE A MIRAR

Somos fruto da união entre professores acadêmicos das ciências da Administração, Contabilidade e Economia. Atuamos no mercado desde 2012.

Nossos serviços são desenvolvidos sob o tripé do **planejamento em gestão, visão orçamentária**, e conseqüentemente, da **performance empreendedora**.

Atendemos empresas de médio e pequeno porte, pois sabemos que, mesmo tendo expertise em seus produtos e serviços, muitas vezes carecem de autoconhecimento em gestão estratégica.

RADAR SETORIAL MIRAR

Coordenação Técnica

Gustavo Inácio de Moraes

Economista pela Universidade de São Paulo (1999) e doutorado em Ciências (Economia Aplicada) pela Universidade de São Paulo (2010). Tem experiência na área de Economia, com ênfase atuando principalmente nos seguintes temas: Política Econômica, Desenvolvimento Econômico e Economia dos Recursos Naturais. Tendo atuado anteriormente como economista no Inter-American Express, atualmente professor doutor da PUCRS e parceiro da Mirar Gestão Empresarial.

Equipe Permanente

João Miranda

Saulo Armos

Alberto Schwingel

Mariana Miranda

Diego Malgarizi

Maurício Vieira

Gilmar Laguna

Beatriz Prado

Rayza Boaro

Rochana Ramos

Revisão Editorial

Marina Miranda

Katine Oliveira

Thobias Zani

Editoria de Arte

Izabelly Damasio

Advertências

As manifestações expressas por integrantes e parceiros da Mirar, nas quais constem a sua identificação como tais, em artigos e entrevistas publicados nos meios de comunicação em geral, representam exclusivamente as opiniões dos seus autores e não, necessariamente, a posição institucional da Mirar. Este Painel foi elaborado com base em estudos internos e projeções e utilizando dados e análises produzidos pela Mirar e seus parceiros além de outros de conhecimento público com informações atualizadas até 04 de novembro de 2022. O Painel é direcionado para plataforma Mirar, contemplando clientes e parceiros, não podendo a Mirar ser responsabilizada por qualquer perda direta ou indiretamente derivada do seu uso ou do seu conteúdo. Este Painel Macroeconômico não deve ser fragmentado ou divulgado de forma isolada sem a autorização da Mirar.



RADAR SETORIAL

