



# ***Fusões e Aquisições no Ensino Superior***

**Análise: Cenário 2007 a 2011**

[www.cmconsultoria.com.br](http://www.cmconsultoria.com.br)

**Análise das Fusões e Aquisições no Setor Educacional: cenário 2007 a 2011**

As fusões e aquisições nas instituições de ensino superior, ou seja, a tradicional transferência de manutenção, iniciaram seu processo de profissionalização voltado para os moldes do mercado financeiro a partir de 2007, quando a Anhanguera Educacional Participações S.A. dá início ao primeiro IPO do setor. Neste mesmo ano, a Anhanguera adquire o total do capital social do UNIBERO, por quase R\$ 16 milhões.

Na metade do ano de 2009, o mercado surpreende-se com a entrada no setor educacional brasileiro, do fundo americano Advent, ao comprar 50% da Kroton Educacional S.A., que no início do mês de março deste mesmo ano funde-se ao grupo IUNI, líder no centro-oeste brasileiro.

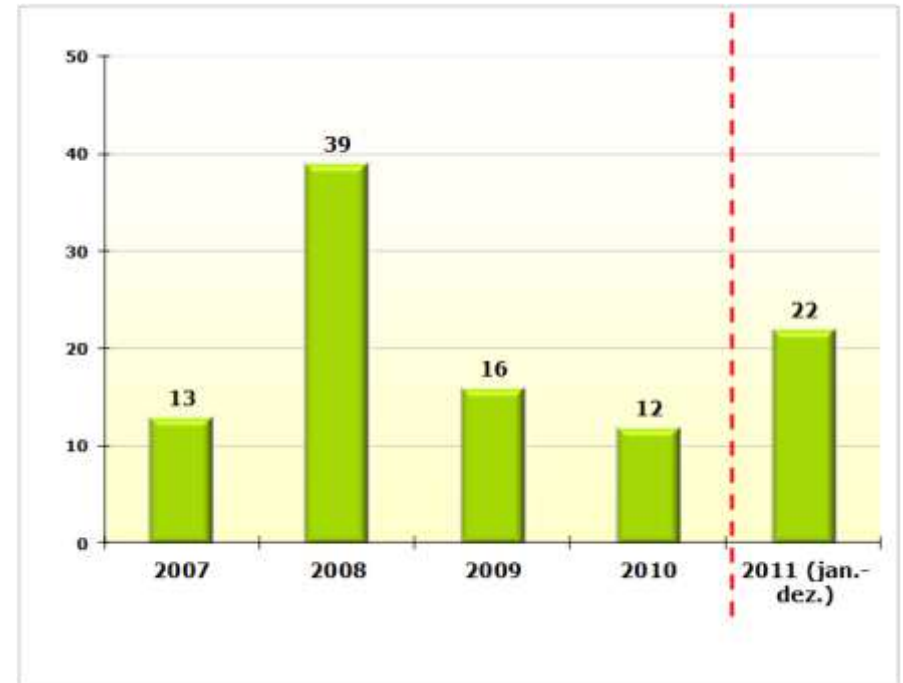
No período entre 2007 e 2011, as fusões e aquisições no setor educacional alcançaram um total de 102 transações, que representou uma movimentação financeira de mais de R\$5 bilhões (dados informados), mesmo com algumas negociações sem os valores de venda/compra revelados. Em 2008, ano em que a crise mundial ainda não representava fortes riscos, o setor apresentou o total de 39 transações, mas já demonstrando sinais de redução no ritmo.

O reflexo do arrefecimento da economia mundial em 2009 resultou em 16 transações durante todo o ano. As fusões e aquisições no setor educacional demonstraram em 2011 manutenção do cenário positivo, com 22 transações.

O gráfico a seguir, apresenta a evolução das fusões e aquisições no setor educacional entre os anos de 2007 e 2011. As informações foram compiladas a partir das transações divulgadas na imprensa e dos sites de relacionamento com investidores de algumas instituições.

Os *players* envolvidos nas primeiras transações do setor educacional em 2007 são pioneiros e constituem as únicas instituições de ensino que apresentam capital aberto na bolsa de valores: Anhanguera, Estácio, Kroton e SEB. A SEB deixou de negociar suas ações na bolsa após vender parte do negócio para o Grupo Pearson em julho de 2010.

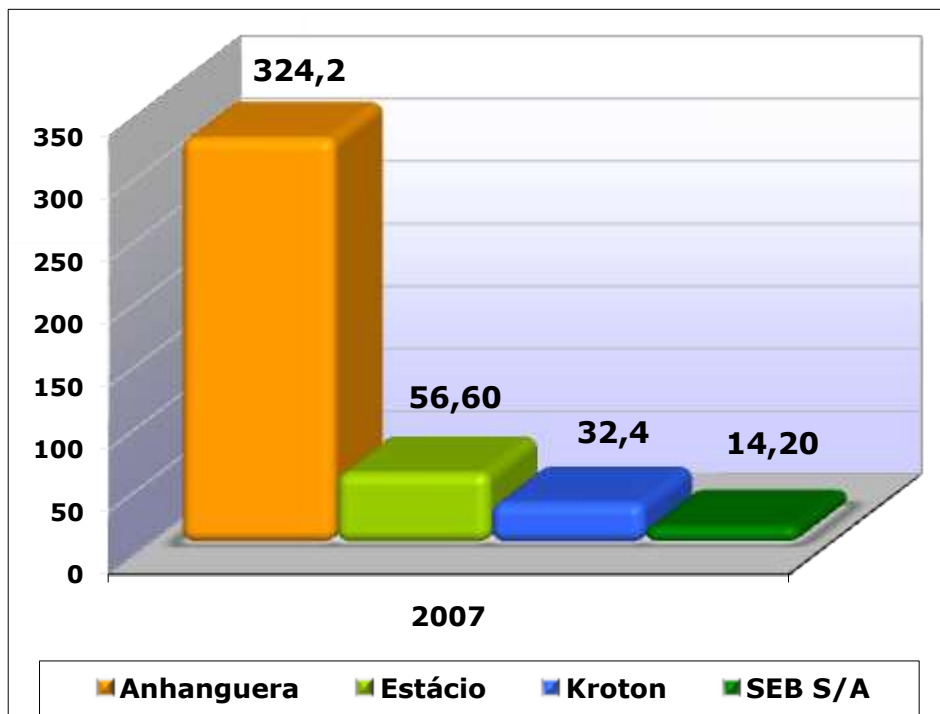
**Gráfico 1 – Fusões e aquisições de IES no período de 2007–2011**



No ano de 2011, os processos de fusões e aquisições alcançaram a movimentação financeira de mais de R\$ 2,17 bilhões, sendo a Kroton responsável pelo maior montante desses novos negócios – R\$ 1,35 bilhões ou seja 62% da movimentação financeira das fusões e aquisições ocorridas foram mediante ações da Kroton Educacional. A principal ação da Kroton foi a compra da UNOPAR, instituição líder do segmento de Ensino à Distância.

O gráfico 2 apresenta os *players* envolvidos nas transações do setor educacional e os valores das negociações em 2007. Nesse ano a Anhanguera liderou as ações movimentando mais de R\$ 324 milhões.

Gráfico 2 - Negociações por comprador em 2007 (R\$ milhões)



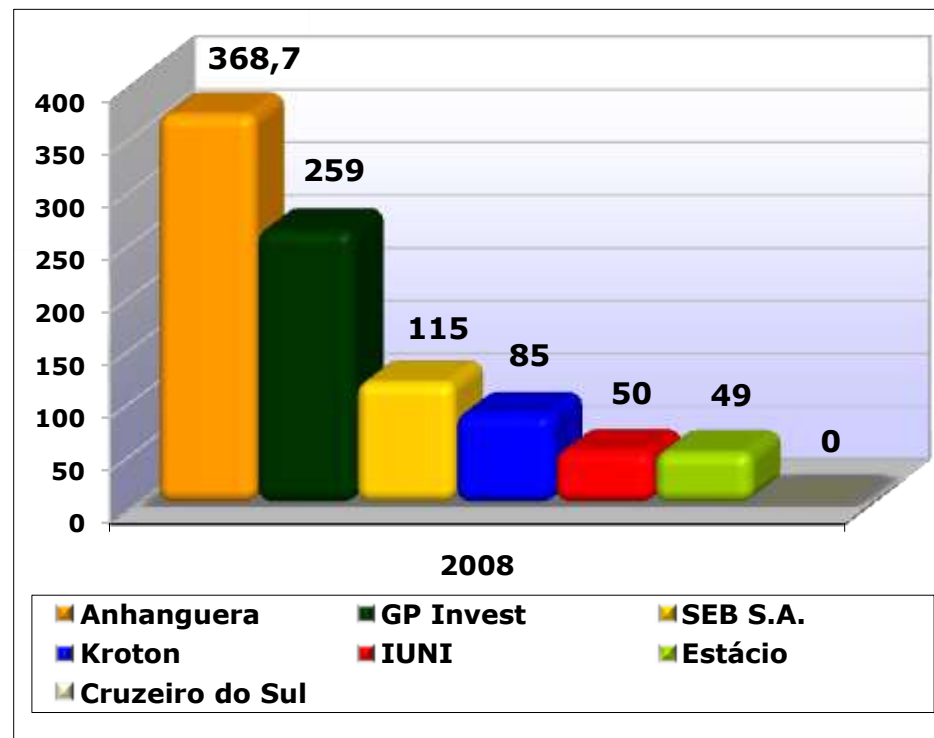
OBS: Informações segundo a divulgação na imprensa.

Em 2008, além das transações ocorridas entre os grupos de capital aberto, inserem-se no cenário de fusões o Grupo Cruzeiro do Sul, o IUNI e o fundo GP Investimentos.

Os processos de fusões e aquisições ganham mais força e contabilizam 39 transações, resultando na movimentação financeira de mais de R\$ 927 milhões - o Grupo Cruzeiro do Sul não divulgou o valor das negociações.

O gráfico 3 apresenta a participação nas negociações de 2008 no ensino superior. Novamente a Anhanguera liderou os investimentos com mais de R\$ 368 milhões.

Gráfico 3 - Negociações por comprador em 2008 (R\$ milhões)



OBS: Informações segundo a divulgação na imprensa. O Grupo Cruzeiro do Sul não divulgou o valor das negociações.

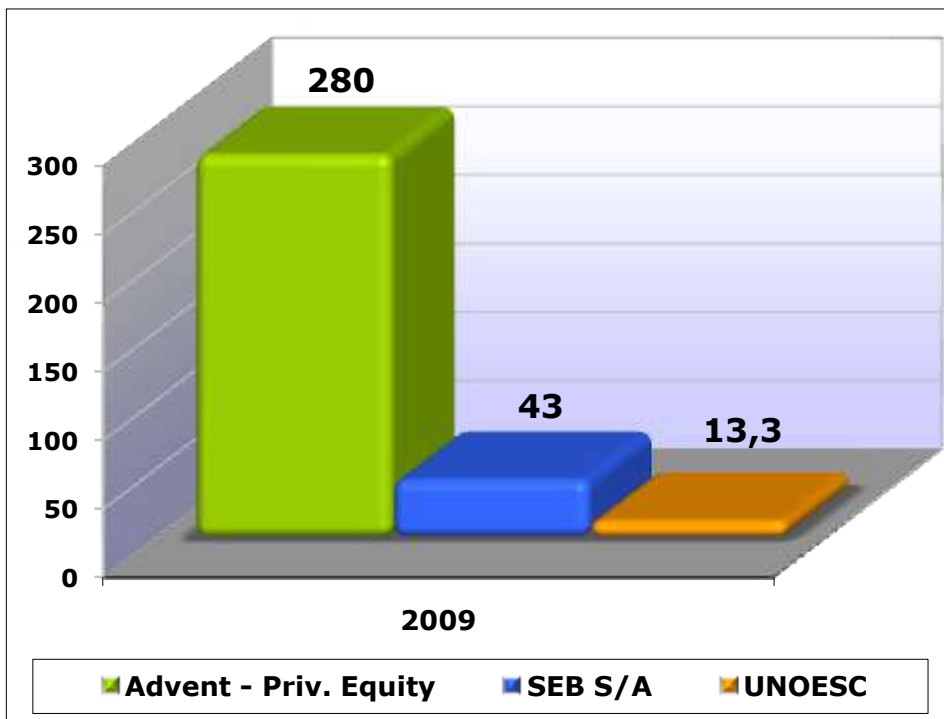
Em 2009, a crise mundial afetou as bolsas de valores e como consequência a aversão ao risco, marcada por forte volatilidade de capital. Essa condição demandou de todos os mercados, ajustes estratégicos, cortes de "gorduras", mas principalmente cautela às ações a serem executadas.

As IES listadas na bolsa diminuíram o ritmo, com exceção à SEB que buscou crescimento a partir de aquisições em empresas da educação básica, pós-graduação e produção multimídia.

Os *players* atuantes em 2009 foram: os fundos de investimento Advent International e Cartesian Capital Group, e os Grupos: Anima, Campos de Andrade, UNIESP, UNOESC e SEB. Ao todo as transações somaram R\$ 293,3 milhões, sendo a entrada do Advent na Kroton resultante da injeção de capital da ordem de R\$ 280 milhões.

O gráfico 4 apresenta a participação de investidores no ensino superior em 2009, destacando os valores negociados. Ressalta-se que apenas os grupos listados abaixo divulgaram os valores das transações.

**Gráfico 4 – Negociações por comprador em 2009 (R\$ milhões)**



OBS: Informações segundo a divulgação na imprensa.

No ano de 2010, as estratégias do setor mostraram-se diversificadas: o Grupo Campos de Andrade assumiu a administração da Universidade Gama Filho e a Laureate aposta na segmentação de mercado e atendimento a um público-alvo específico.

Um dos principais investimentos da área foi o da Empresa britânica Grupo Pearson, adquirindo os sistemas de ensino COC, Pueri Domus, Dom Bosco, entre outros, em uma transação de R\$ 613,3 milhões. A operação mais que dobrou o tamanho dos negócios do grupo britânico no Brasil em educação. Com esta aquisição a Pearson será responsável pelos sistemas de ensino COC, Pueri Domus, Dom

Bosco e Name, além de gráfica, operações de logística e o portal educacional Klick Net será também fornecedora de tecnologia para as escolas do SEB que operam sob as marcas COC, Pueri Domus e Dom Bosco num contrato estimado de sete anos.

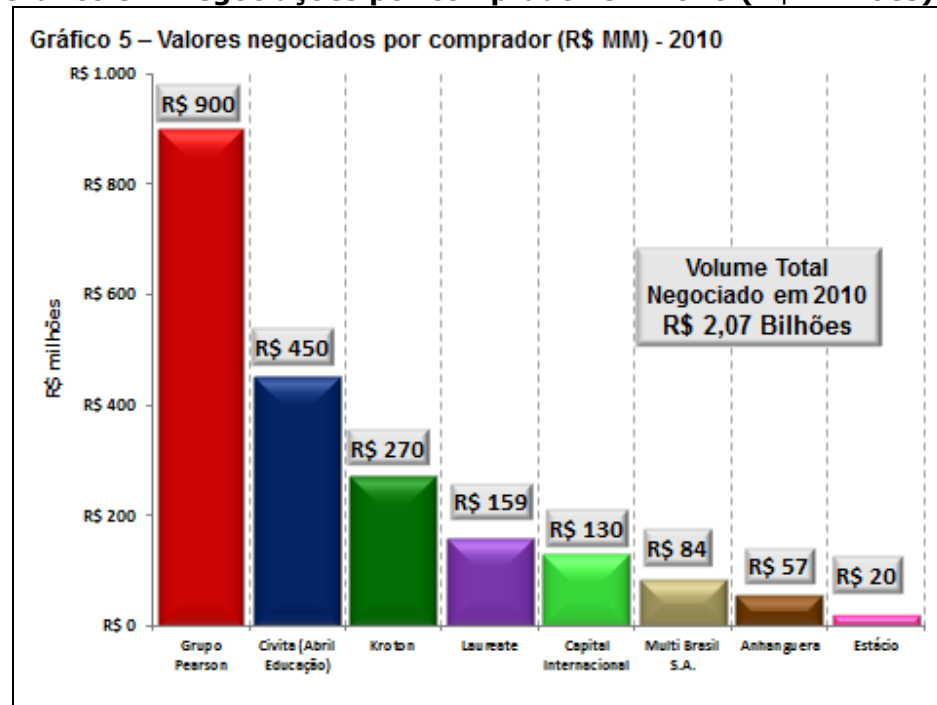
Houve também a entrada do Capital Group no setor educacional brasileiro adquirindo participação minoritária das faculdades Veris e IBMEC.

A injeção de capital na Kroton possibilitou a aquisição do Grupo IUNI, que atende mais de 53 mil alunos.

As transações em 2010 somaram R\$ 2,7 bilhões.

O gráfico 5 apresenta os valores negociados no setor educacional, acumulados no ano de 2010.

**Gráfico 5 – Negociações por comprador em 2010 (R\$ milhões)**



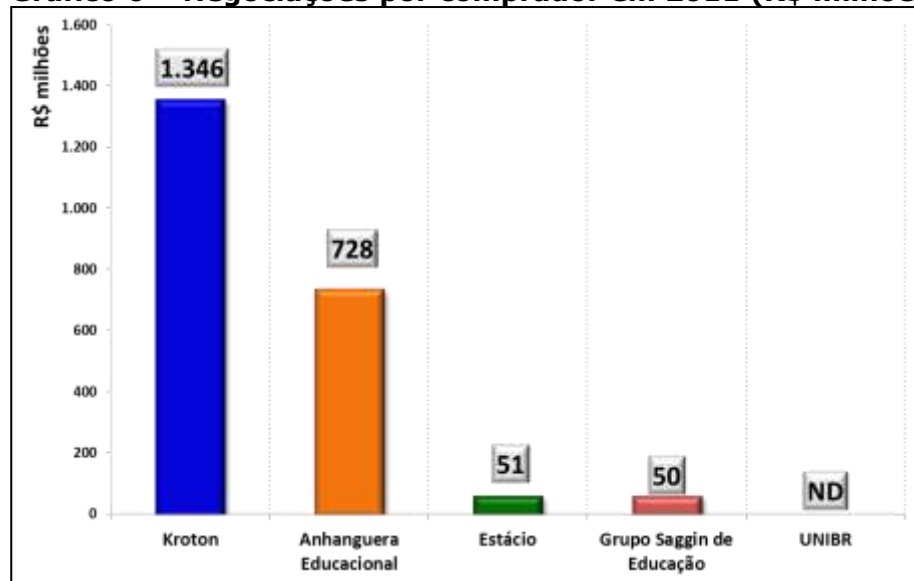
OBS: Informações segundo a divulgação na imprensa.

A pujança do mercado, observada em 2008, demonstra que o setor se capitalizou, está crescendo, e promete que até 2015 venha a

apresentar uma nova configuração, pautada na dinâmica de gestão e na marca de grandes mantenedoras (forte concentração).

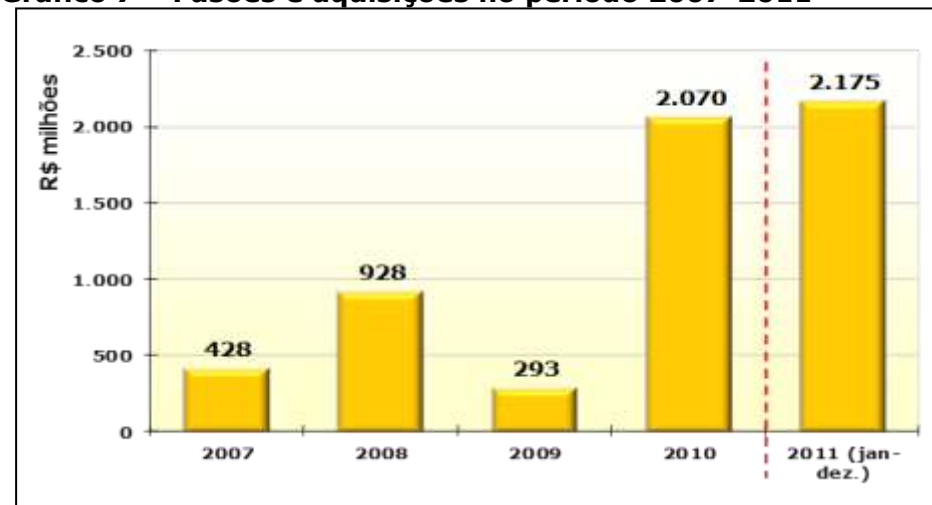
O gráfico 6 apresenta a participação de investidores no ensino superior em 2011, confirmando a tendência de consolidação do setor. Apenas a fusão de 4 Instituições no grupo UNIBR não teve os valores divulgados.

**Gráfico 6 – Negociações por comprador em 2011 (R\$ milhões)**



O gráfico 7 apresenta a participação de investidores no ensino superior, no período de 2007 a 2011, destacando os valores negociados e o aumento dos investimentos no setor nos dois últimos anos.

**Gráfico 7 – Fusões e aquisições no período 2007-2011**



O quantitativo de alunos envolvidos nos processos de fusões e aquisições chama a atenção e denota a responsabilidade que esses grupos têm não apenas de vender serviços educacionais, mas oferecer “algo mais”.

Com perfil predominantemente baseado nas classes C e D, o grande desafio desses *players* é “respirar” diariamente o seu *core business*, sendo os processos de gestão acadêmica, de serviços, entre outros, nada mais do que obrigação de “entrega” aos alunos.

Atenção redobrada à fidelização dos alunos, à gestão da marca, ao *share-of-heart* e às mídias sociais são essenciais e imprescindíveis para o sucesso da gestão, que agora é corporativa.

O gráfico 8 apresenta o quantitativo de alunos pertencentes às IES negociadas de 2007 a 2011 e mostra que a quantidade de alunos foi maior em 2008.

**Gráfico 8 – Quantitativo de alunos nas IES negociadas**

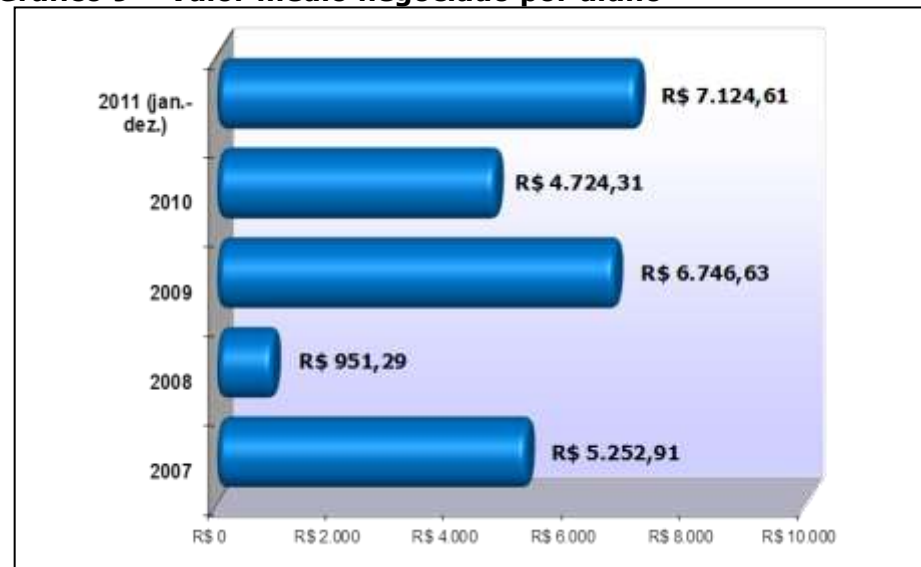


OBS: Considera os quantitativos de matrículas efetivamente divulgados pelas IES negociadas.

O gráfico 9 apresenta a razão entre os valores transacionados e o quantitativo de alunos nas IES envolvidas, entre os anos 2007 e 2011, que resultaram em valores médios negociados por aluno.

Enquanto o maior volume de transações e alunos envolvidos representou uma relação baixa de valor pago por aluno, as fusões ocorridas em volumes menores são também originárias de processos em que o valor agregado das IES compradas era maior.

**Gráfico 9 – Valor médio negociado por aluno**



OBS: Considera os valores efetivamente divulgados em relação aos respectivos alunos matriculados nas IES negociadas.

Alguns grandes grupos do setor anunciaram a perspectiva para 2012 em relação a fusões e aquisições. Para a Anhanguera será um ano de integração e estruturação, enquanto a Estácio pretende investir cerca de R\$ 320 milhões para expandir sua presença no Norte, Nordeste e Sudeste do país.

Com o crescimento da economia e as parcerias das IES brasileiras com renomadas universidades do mundo coloca o país em posição estratégica no setor educacional, onde os investimentos podem ter altas taxas de retorno.