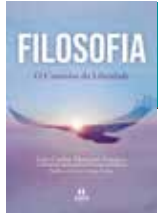


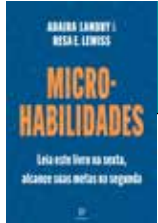
Livros em Revista

Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br)



Filosofia: O caminho da vida

Luis Carlos Marques Fonseca – Hanoi – O professor Luis Carlos há quase quatro décadas ministra aulas de filosofia. Mola mestra da vida, seus questionamentos visam sempre esclarecer algo que poderá estar escondido ou visto de maneira desviada, torta. Não raro o filósofo é tido como um “chato” que sempre está a questionar o que está instituído. Sempre há como melhorar o que as vezes já parece bom. Na obra o mestre indica caminhos, sem ser chato ou arrogante, para um bem viver. Oferece alternativas, mostra erros e soluções. Ensina a ver o jogo e como este deve ser jogado, sair da zona de conforto, ou seja, a vida como deve ser vivida. Libertário!



Micro-Habilidades: Leia este livro na sexta, alcance suas metas na segunda

Adaira Landry & Resa E. Lewis – Larissa Bontempi (Trad) – Principium – Autoras são médicas educadoras, que idealizaram esta obra com mecanismos para que pessoas possam livrar-se de um certo estresse diário, que normalmente nos atormenta. Nosso cotidiano é “cobratório”. Nossas tarefas devem ser concluídas em tempo cada vez mais curto, com total eficiência e assertividade. Um ritmo alucinante que muitas vezes oblitera uma ou outra habilidade. Esse é o fulcro deste livro. Claro que o título exagera – um pouco? – quanto a resultados, todavia é certo quanto à utilização de habilidades que não raro, deixamos de utilizar. O leitor terá sensação de saber e poder fazer tudo que elas mencionam, com alguma disciplina, sem dificuldade. Realmente útil para qualquer faixa etária.



Vaga-Lume o Amigo Brilhante

Mariana Caltabiano – Cauê Zunchini (Ilustr) – Matrix – Autora e ilustrador dão um verdadeiro show de criatividade e literalmente iluminam esta obra. Num processo de artifício luminescente tornam o protagonista da obra – Vaga-lume – um ser brilhante que no escuro aparece, entremeadado por paisagens lindas, carregadas de encantamentos. Imaginem uma criança recebendo em sua cama, pouco antes de adormecer, um vaga-lume que passeia por diferentes lugares, iluminando seu quarto. Uma belíssima e deslumbrante viagem!



O Poder do 1%: Negociações inovadoras e estratégicas que levam a lucros extraordinários

Darnon Alvares de Medeiros – Labrador – Darnon é um engenheiro criado nas bases da construção civil. Aprendeu, desde cedo, os rumos que poderiam levar uma empresa ao crescimento. Seu espírito inquieto, empreendedor em suas empresas e ou de outrem, tornaram-no personalidade icônica num dos ramos empresariais de fundamental importância para a economia do país. Na obra com título intrigante, todo seu cabedal, amalhado ao longo de décadas, se expõe. Seus preciosos ensinamentos, que o leitor encontrará em cada título, seguramente levarão empresas de qualquer tamanho aos píncaros de resultados satisfatórios. Este escriba vê a possibilidade dessas informações serem devidamente utilizadas também na esfera pessoal, com delicados ajustes. Darnon cedo aprendeu a praticar o “TBC”, sem a qual pouco teria conseguido. Em suma: 1% fará e gerará uma diferença preciosa para a manutenção da empresa e consequente sucesso. Certo!!

www.bcctelevision.com.br

Assista ao programa Livros em Revista. Um canal repleto de novidades do universo literário. Entretenimento garantido!



Com apresentação de Ralph Peter.

Empresas
& Negócios

www.netjen.com.br

Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para

TEL: 3043-4171

Fusões e aquisições avançam na educação privada; entenda o movimento de mercado no setor

Fragmentação do setor, desafios sucessórios, necessidade de escala e transformação tecnológica ajudam a explicar o crescimento do M&A entre instituições de ensino

Paulo Sponchiado (*)

Há um avanço significativo das fusões e aquisições na educação privada brasileira e isso costuma ser associado ao interesse de grandes grupos econômicos ou fundos de investimento em um setor resiliente e de demanda relativamente previsível. Embora essa explicação esteja parcialmente correta, ela não é suficiente para compreender o que está acontecendo no mercado educacional. A consolidação que observamos é consequência de uma transformação na forma como as instituições de ensino precisam operar para permanecer competitivas, como o avanço tecnológico, a capacidade de ensino para capacitação e um contexto social que demanda formação para habilidades profissionais e posicionamento crítico cidadão.

Os sinais dessa consolidação são visíveis em diferentes segmentos da educação privada. No ensino superior, grupos como Cogna, YDUQS, Anima e Ser Educacional protagonizaram, ao longo dos últimos anos, um ciclo de aquisições que redesenhou o mercado. Na educação básica, redes como Eleva e Bahema vêm ampliando sua presença por meio da incorporação de escolas com marcas consolidadas e forte inserção regional. O que muda agora é a intensidade desse movimento e o número de instituições que passam a enxergar a consolidação não apenas como uma oportunidade de crescimento, mas como uma resposta aos desafios estruturais do setor.

Uma característica nesse debate é que a maior parte das escolas privadas brasileiras não nascem como



Worawit Prasannan, CANVA

uma grande organização empresarial. Pelo contrário, assim como acontece com padarias, clínicas ou escritórios de serviços, a maioria das instituições foi construída por pequenos empreendedores que identificaram uma oportunidade, desenvolveram uma proposta educacional relevante e conquistaram espaço em suas comunidades. São organizações que crescem a partir da capacidade de seus fundadores, do reconhecimento de sua marca e da confiança construída com famílias e alunos ao longo de anos.

Esse modelo foi capaz de sustentar o crescimento do setor durante décadas. O problema é que o ambiente competitivo mudou. Hoje, uma instituição de ensino precisa lidar simultaneamente com exigências regulatórias mais complexas, aumento dos custos operacionais, necessidade permanente de atualização pedagógica, investimentos em tecnologia, demandas crescentes das famílias e uma concorrência muito mais estruturada.

A tecnologia talvez seja o exemplo mais evidente dessa mudança. Ferramentas de gestão acadêmica, plataformas digitais, recur-

sos de personalização da aprendizagem, inteligência de dados e modelos híbridos de ensino passaram a ocupar posição estratégica nas instituições. No entanto, desenvolver ou mesmo implementar essas soluções exige recursos financeiros, equipes especializadas e escala operacional. Grandes redes conseguem distribuir esses investimentos entre dezenas de unidades. Para uma escola independente, o custo relativo costuma ser significativamente maior.

É justamente nesse contexto que as operações de M&A ganham relevância. O Brasil possui um dos mercados educacionais mais fragmentados do mundo. Somente na educação básica privada, são mais de 40 mil escolas, a maior parte delas de pequeno e médio porte. Em mercados com esse perfil, a consolidação tende a ocorrer de forma natural à medida que aumentam as exigências de gestão e investimento.

Outro fator importante é a sucessão. Grande parte das escolas privadas brasileiras continua sendo administrada por famílias fundadoras. À medida que essas organizações amadurecem, torna-se inevitável discutir quem conduzirá o negócio

nas próximas décadas. Nem sempre existem sucessores interessados ou preparados para assumir essa responsabilidade. Em diversas situações, a venda para uma rede maior ou a associação com investidores representa uma forma de preservar o legado construído ao longo de anos, ao mesmo tempo em que garante condições para a continuidade da instituição.

Isso não significa, porém, que a consolidação esteja livre de riscos. Diferentemente de outros setores, o principal ativo de uma escola não está apenas em seus demonstrativos financeiros. Está em sua identidade pedagógica, em sua cultura institucional e na confiança depositada por alunos, famílias e professores. Operações mal conduzidas podem comprometer os elementos que justificaram a aquisição. Por essa razão, os processos mais bem-sucedidos costumam ser aqueles que conseguem combinar eficiência empresarial com preservação da essência educacional da instituição.

A tendência é que esse movimento continue avançando nos próximos anos. O ensino superior já passou por um ciclo intenso de consolidação, mas a educação básica ainda apresenta enorme potencial para novas operações. Segmentos como ensino bilíngue, educação premium e formação técnica também devem atrair atenção crescente de investidores e grupos estratégicos. Ao mesmo tempo, fatores como governança, capacidade tecnológica, força de marca e qualidade da gestão tendem a influenciar cada vez mais o valor das instituições.

(*) CEO da Gennera.

M&A em tecnologia tem alta de mais de 70% no valor das transações

Depois da compra da chinesa Manus pelo grupo Meta, movimento de M&A envolvendo players do setor passa a ser observado com mais atenção pelo mercado; especialista explica.

WhatsApp, Instagram e Facebook consolidaram-se como uma das negociações mais relevantes do mercado global de fusões e aquisições (M&A) no ano. Para analistas, no entanto, o movimento está longe de ser um caso isolado e reflete uma tendência mais ampla de consolidação estratégica no setor de tecnologia.

“Há um movimento de fusões e aquisições no mercado de tecnologia como estratégia para alavancar negócios. Empresas que partem para a compra, como a Meta, objetivam adquirir algoritmos, talentos e competências, que se tornam ativos importantes, acelerando seus departamentos de inovação sem desenvolver do zero”, observa o administrador Leonardo Grisotto, cofundador e sócio-diretor da Zaxo, boutique de M&A.

Ou seja, o movimento de M&A passa a se configurar como ferramenta para agregar competências e funcionalidades tecnológicas que a empresa não dispõe internamente, mas que são vistas como impulsionadoras. Segundo o especialista, esse movimento se intensificou com a difusão de tecnologias de inteligência artificial.

Segundo um estudo da Bain & Company, o M&A em tecnologia atingiu crescimento superior a 76% no valor das transações, alcançando US\$ 478 bilhões no acumulado do ano. Quase metade do valor estratégico de negócios acima de US\$ 500 milhões envolveu empresas nativas de IA ou citou benefícios ligados a IA.

Ainda de acordo com o levantamento, no último ano houve forte mudança para “scope deals”, aquisições voltadas à expansão em novos mercados e segmentos de clientes, em vez de “scale deals”, focados apenas em ampliar operações existentes. Cerca de 60% das transações acima de US\$ 1 bilhão foram classificadas como de escopo, o maior índice já registrado, refletindo foco em crescimento de receita e aquisição de novas capacidades.

Contudo, de acordo com Grisotto, não só grandes empresas, como também aquelas de médio porte, têm adotado essa estratégia. “Apesar da maioria dos negócios envolver valores acima de US\$ 5 bilhões, internamente, no Brasil, também temos exemplos, e o movimento se apresenta como tendência do mercado nacional de M&A”, frisa.

No país, as fusões e aquisições envolvendo players do setor de tecnologia abrangem principalmente desenvolvedoras de softwares como serviço, plataformas de gestão empresarial, inteligência artificial e organizações de cibersegurança. “Empresas que precisam intensificar e acelerar sua

digitalização optam por adquirir soluções consolidadas, em vez de começar do zero nesse processo”, pontua o executivo da Zaxo M&A Partners.

A inovação proporcionada pelas novas tecnologias, competências e talentos incorporados com o processo de M&A, junto com governança e capacidade de resiliência, torna-se, na avaliação do especialista, alicerce para empresas que buscam expansão acelerada, mas sustentável.

“O M&A cada vez mais é entendido como um caminho estratégico para o crescimento de uma organização. Isso da perspectiva ‘buy’ (de quem deseja comprar). Do ponto de vista ‘build’, o M&A estimula o desenvolvimento interno de inovações, inclusive. Para médias empresas, isso é ainda mais relevante”, ilustra Grisotto.

Além disso, muitas vezes a aquisição tem caráter defensivo, ou seja, evitar que um concorrente incorpore determinada tecnologia, equipe ou base de clientes pode ser tão estratégico quanto expandir portfólio. “Nesses casos, comprar passa a ser uma forma de proteger posicionamento, garantir acesso à inovação e bloquear movimentos adversários. Na prática, isso torna o ambiente mais dinâmico e competitivo: empresas que não acompanham o ritmo de consolidação tendem a perder relevância, enquanto grupos capitalizados aceleram sua capacidade de entrega e de escala”, completa o executivo.