

Educação

Auditoria e Indicadores Financeiros

Resultado da Pesquisa 2006

AUDIT

Introdução

A KPMG Auditores Independentes, por meio de sua equipe de profissionais experientes, vem atuando de forma expressiva no atendimento ao setor de educação, prestando serviços de auditoria externa e outros serviços associados a este setor. Baseado nesse conhecimento e na crescente evolução das entidades de ensino superior no Brasil, desenvolveu uma pesquisa para avaliar as tendências do setor de educação traçando o panorama nacional e regional desse setor.

A pesquisa foi desenvolvida nos meses de março e abril de 2006 e baseou-se em dados oficiais do Ministério da Educação.

Além disso, foi realizado um levantamento, baseado em demonstrações financeiras auditadas, de 8 entidades de ensino de São Paulo, na data base 31 de dezembro de 2005, e apurados os principais indicadores financeiros e operacionais dessas entidades.



Objetivo das pesquisas

As pesquisas foram desenvolvidas com 2 objetivos:

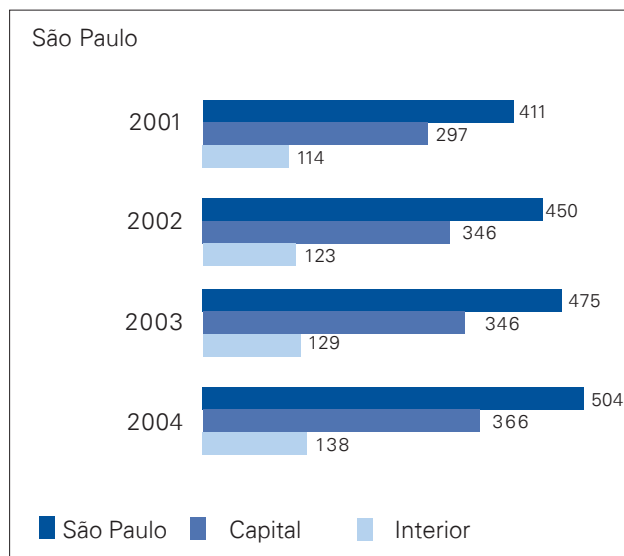
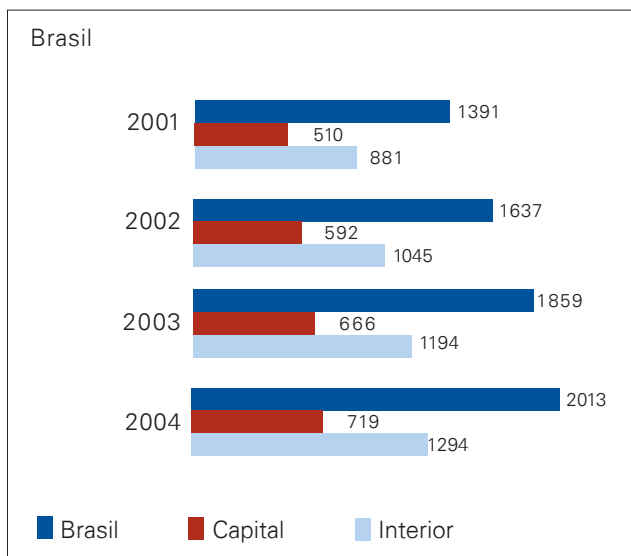
- 1) Apresentar o cenário atual da educação no Brasil e as conclusões que estabelecemos frente à esse cenário baseado em dados estatísticos e no nosso conhecimento na atuação junto ao setor de educação, possibilitando a cada entidade comparar as previsões e as perspectivas que foram criadas e redirecionar seus planos estratégicos, se necessário.
- 2) O segundo objetivo, e esse está ligado a segunda parte dessa pesquisa, é apresentar dados operacionais e financeiros que também possam servir de base para comparação, ou seja, saber como a entidade está posicionada frente aos seus concorrentes diretos e indiretos.

Acreditamos que com os 2 materiais, informações relevantes chegarão aos gestores de outras entidades de educação possibilitando, com base no cenário geral, o redirecionamento estratégico e com base nos dados operacionais de outras entidades, a busca pela melhoria contínua e processo de atingimento de melhores índices de desempenho.

Apresentação dos Resultados das Pesquisas

Apresentamos, a seguir, por meio de gráficos e quadros, os resultados das pesquisas segregadas, inicialmente, pela pesquisa do cenário geral da educação e, posteriormente, os dados do levantamento financeiro das 8 entidades pesquisadas.

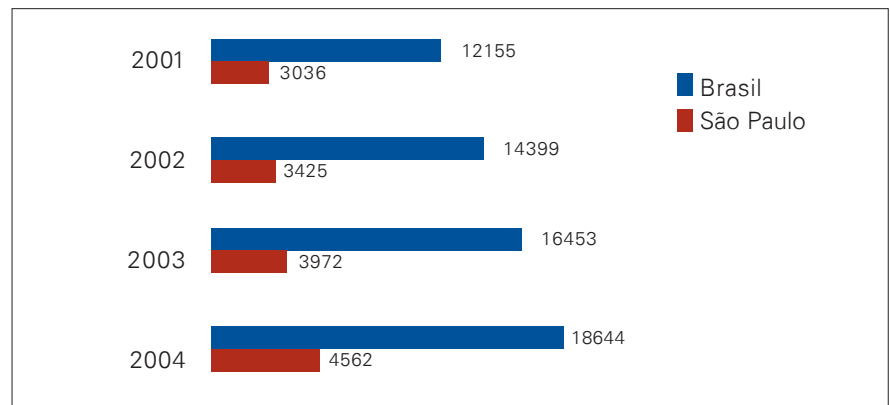
Evolução da quantidade de instituições de ensino no Brasil e em São Paulo



Pelos gráficos acima nota-se que o aumento no número de instituições de ensino, no período entre 2001 e 2004, foi de 44,7% no Brasil (sendo 41% nas capitais e 47% no interior) e de 22,6% em São Paulo (sendo 23% na capital e 21% no interior).

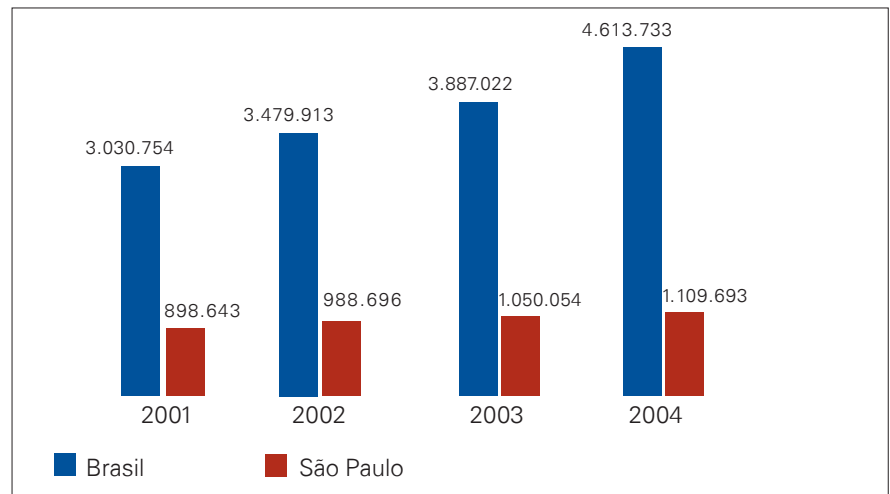
Isso demonstra que a estratégia adotada pelas entidades de ensino tem sido a busca de novas opções no interior e que o crescimento na quantidade de instituições tem superado a demanda de alunos (veja dados adicionais a seguir).

Quantidade de cursos presenciais (Brasil e São Paulo)



Pelo gráfico anterior nota-se que o aumento na quantidade de cursos presenciais no período entre 2001 e 2004, foi de 53,4% no Brasil e 50,3% em São Paulo. O aumento de cursos em volume superior a quantidade de entidades que foram abertas no mesmo período representa que entidades já constituídas vêm buscando novas opções de cursos como forma de atender as novas demandas de mercado.

Quantidade de alunos matriculados



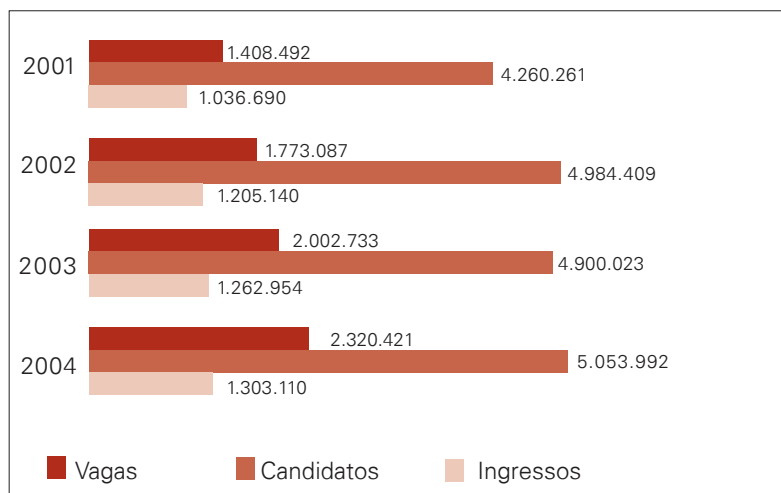
No gráfico anterior temos 2 cenários distintos que precisam ser analisados separadamente sendo, o primeiro um pouco mais otimista e o segundo, menos otimista.

O crescimento na quantidade de alunos matriculados no Brasil apresentou crescimento de 52,2%. Esse crescimento é superior em 7,5% a quantidade de entidades que foram criadas que foi de 44,7%. Isso significa que, pelo menos, o número de alunos matriculados apresentou um crescimento pouco superior ao crescimento no número de entidades de ensino.

O cenário de São Paulo é um pouco mais pessimista pois o crescimento no número de matriculados foi de 23,5%, ou seja, apenas 0,9% superior ao número de entidades de ensino que foram abertas, no mesmo período que foi de 22,6%

O complemento a essas análises está sendo efetuado, a seguir, quando comparamos o crescimento no número de matriculados em relação ao número de vagas oferecidas.

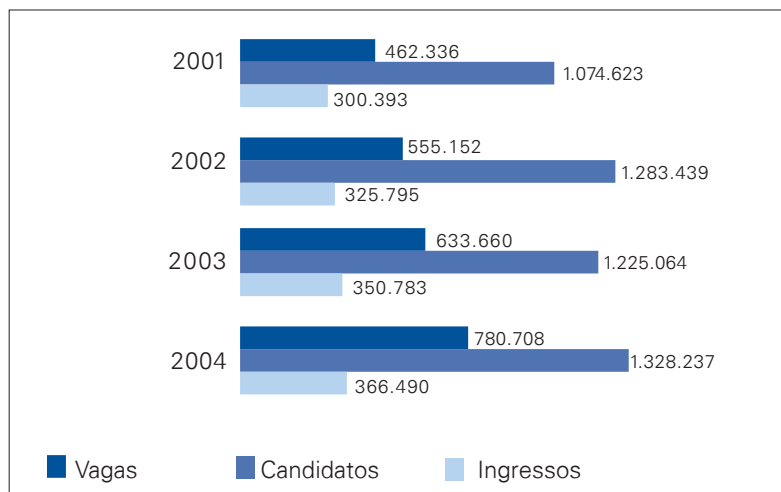
**Comparativo vagas oferecidas, candidatos inscritos e ingressos
(média Brasil)**



No quadro acima apura-se que entre o período de 2001 a 2004 vem ocorrendo um distanciamento entre o volume de vagas oferecidas e o número de ingressos. O crescimento dos ingressos nesse período foi de 26% frente a um crescimento de vagas de 65%. Isso demonstra que a taxa de ocupação vem diminuindo gradativamente. Outro aspecto que chama atenção é a quantidade de candidatos que apresentou um crescimento de 17% entre 2001 e 2002, e depois manteve-se praticamente estável, com crescimento de 2002 para 2004 de apenas 1%.

Apesar de haver uma quantidade de candidatos 118% superior ao número de vagas oferecidas o ingresso tem sido muito inferior. Para cada 3,8 candidatos apenas 1 ingressa no ensino superior. Os fatores que podem explicar o ingresso inferior podem ser, basicamente: a) candidatos que se inscrevem em diversos processos seletivos e depois optam por apenas um deles b) candidatos que se inscrevem em busca de universidades públicas e por não conseguirem entrar, deixam de cursar em universidades privadas.

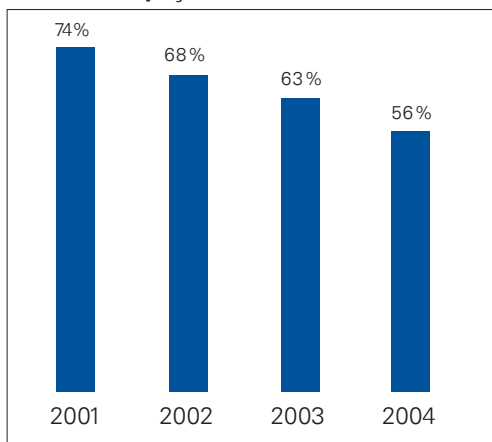
**Comparativo vagas oferecidas, candidatos inscritos e ingressos
(média São Paulo)**



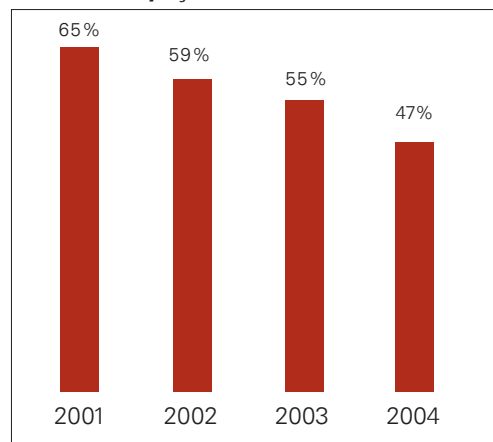
No cenário de São Paulo a situação não é diferente. O crescimento do número de ingressos nesse período foi de 22% frente a um crescimento de vagas de 69%. Outro aspecto é a quantidade de candidatos que apresentou um crescimento de apenas 24% entre 2001 a 2004 fazendo com que a relação candidatos x vagas, desde 2001 nunca ficasse tão baixa, ou seja, saindo de 2,3 candidatos em 2001 para 1,7 em 2004 representando um decréscimo de 26%.

Com base nos estudos acima, apuramos as taxas de ocupação no Brasil e em São Paulo. Nota-se que em ambos cenários a taxa de ocupação vem caindo nos últimos anos saindo de 74% em 2001 e chegando a 56% em 2004 em nível Brasil. Em São Paulo, a queda foi de 65% em 2001 para 47% em 2004.

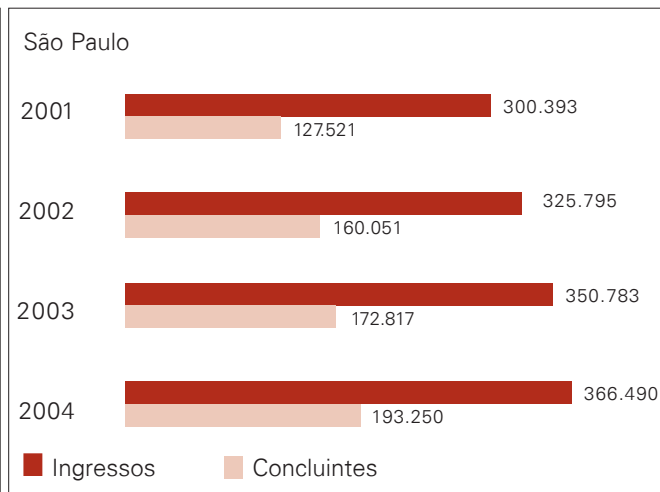
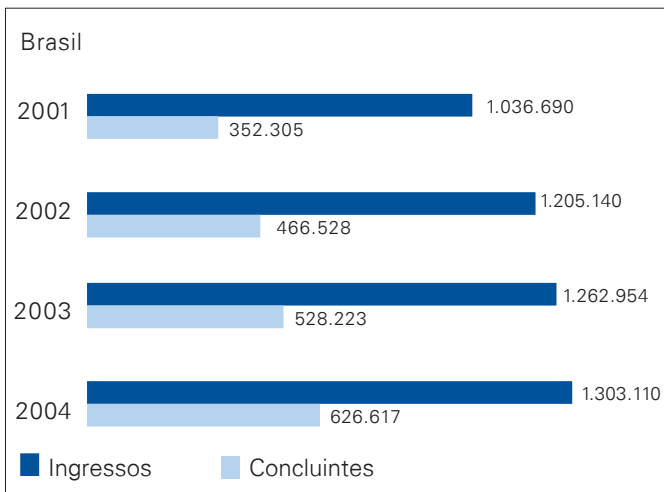
(taxa de ocupação, média Brasil)



(taxa de ocupação, média São Paulo)



Comparativos – ingressos x concluintes



Dentre os cenários apresentados, a relação ingressos x concluintes é, sem dúvida, o mais alarmante. Logicamente existe a questão temporal no qual o candidato que ingressa em um ano irá concluir seu curso, em via de regra, daqui a 4 ou 5 anos. Dessa forma, espera-se um volume maior de ingressos do que de concluintes quando comparamos cada um dos anos. Mas o que se vê acima é uma total falta de sincronismo. A melhor relação apresentada no cenário nacional foi de 48% em 2004 (a pior foi 34% em 2001). Em São Paulo, mais uma vez, a situação não é diferente. A melhor relação foi 53% em 2004 (a pior foi 42% em 2001).

Dessa forma, conclui-se que a evasão, considerando a questão temporal acima mencionada, está em torno de 50%, índice extremamente preocupante.

Quadro comparativo da ocupação por período (dia / noite)

Brasil	Dia	Noite	Total	Dia	Noite
2001	1.295.818	1.734.936	3.030.754	43%	57%
2002	1.476.158	2.003.755	3.479.913	42%	58%
2003	1.616.556	2.270.466	3.887.022	42%	58%
2004	1.709.385	2.454.348	4.163.733	41%	59%

São Paulo	Dia	Noite	Total	Dia	Noite
2001	300.613	599.030	899.643	33%	67%
2002	321.839	666.857	988.696	33%	67%
2003	328.037	722.017	1.050.054	31%	69%
2004	344.251	765.442	1.109.693	31%	69%

Os percentuais de estudantes no período noturno vêm mantendo-se em níveis superiores aos estudantes em período diurno nos últimos com maior presença em São Paulo – 69% do que na média Brasil – 59%.

Quadro comparativo da ocupação por período (dia / noite)

Brasil	Homem	Mulher	Total	Homem	Mulher
2001	1.324.759	1.705.995	3.030.754	44%	56%
2002	1.513.630	1.966.283	3.479.913	43%	57%
2003	1.693.776	2.193.246	3.887.022	44%	56%
2004	1.817.217	2.346.516	4.163.733	44%	56%

São Paulo	Homem	Mulher	Total	Homem	Mulher
2001	408.893	489.750	898.643	46%	54%
2002	450.934	537.762	988.696	46%	54%
2003	482.832	567.222	1.050.054	46%	54%
2004	508.175	601.518	1.109.693	46%	54%

O percentual de mulheres no ensino superior se mantém superior aos homens e de forma constante, tanto a nível Brasil como em São Paulo.

Distribuição da quantidade de alunos no ensino superior (por curso)

Cursos	2001	2002	2003	2004
Administração	356.156	454.438	530.753	583.672
Direito	414.060	463.135	508.406	533.317
Pedagogia	220.906	240.368	282.841	278.026
Comunicação social	99.328	129.124	152.361	164.296
Ciências contábeis	133.866	147.475	154.869	161.661
Formação de professores de letras	115.494	124.293	136.456	140.032
Enfermagem	51.905	69.955	90.739	119.920
Fisioterapia	65.484	78.099	87.085	95.749
Psicologia	77.748	81.920	89.848	94.283
Sistema de informação	17.171	35.212	51.722	71.730
Turismo	48.495	63.474	69.909	69.777
Formação de professores – normal superior	9.249	15.875	47.297	69.212
Formação de professores de educação física	48.876	55.256	61.559	68.514
Educação física	30.423	41.126	53.936	67.066
Medicina	57.930	59.755	60.912	64.695
Ciência da computação	60.371	64.819	66.043	63.938
Farmácia	42.365	48.755	54.297	61.277
Economia	64.018	63.375	61.584	59.020
Formação de professores de história	39.170	44.410	49.304	49.334
Formação de professores de matemática	40.997	45.154	48.352	48.717
Ciências biológicas	34.106	39.806	41.325	48.126
Arquitetura	40.685	44.506	44.833	46.635
Odontologia	46.834	47.753	46.915	46.039
Engenharia civil	41.051	41.102	40.515	39.880
Outros cursos	874.066	980.728	1.055.161	1.118.817
	3.030.754	3.479.913	3.887.022	4.163.733

O quadro acima demonstra os alunos matriculados, nos respectivos anos, de acordo com os cursos selecionados pelos alunos, apresentando um crescimento global de 37% de 2001 frente a 2004. É possível identificar a aderência a cursos tradicionais como administração e direito que representam 14% e 13% do total das matrículas em 2004, respectivamente. Outros cursos apresentaram grandes variações entre 2001 a 2004 sinalizando um aumento de procura, tais como: comunicação social 65%; enfermagem 131%; sistemas de informação 318%; formação de professores – normal superior 648% e educação física –120%.

Apesar do crescimento de 37% no volume de matrículas entre 2001 a 2004 alguns cursos mantiveram-se estáveis e outros chegaram a apresentar redução, tais como: Economia queda de 8%; odontologia queda de 2% e engenharia civil, queda de 3%.

Conclusão

Pelos dados estatísticos apresentados conclui-se que o setor de educação vem em contínuo processo de crescimento por meio de abertura de novas instituições e novos cursos porém em velocidade e volume muito maior que o número de candidatos. Isso tem feito com que a ocupação nas entidades venha apresentando constantes decréscimos.

Outro dado alarmante é a relação ingressos e concluintes, que podemos avaliar como a evasão escolar (sempre lembrando a questão temporal, conforme comentado acima). Os índices são preocupantes e indicam que quase a metade dos alunos que iniciam um curso, não o terminam.

Frente a esse cenário, é fundamental que as estratégias das entidades de ensino sejam muito sólidas e embasadas em estudos e outras avaliações que minimizem a maior parte dos riscos associados. Por exemplo, não faz sentido a construção de novos campus e/ou abertura de novos cursos se não houver alunos suficientes para contrapor os investimentos necessários.

As tendências indicam retração na quantidade de alunos e diminuição nas taxas de ocupação e esse panorama somente poderá ser mudado por meio de algumas medidas e com a adoção de alguns cuidados:

- 1) Crescimento – Avaliação cuidadosa da viabilidade de abertura de novos campus e cursos. Nesse estudo deverá ser considerado quanto será investido, quantos alunos serão captados, qual a margem de rentabilidade que será adotada aos novos cursos e em quanto tempo o investimento será recuperado;
- 2) Marca – A marca de uma entidade de ensino é muito importante para o seu negócio. Investir no fortalecimento constante da marca junto ao seu público interno e externo é fundamental no processo de retenção e captação de alunos.
- 3) Associação da marca – A associação da marca da entidade à causas humanitárias ou projetos sociais tem se mostrado um mecanismo muito eficaz de comunicação com o público externo, fidelizando não só os envolvidos como familiares, comunidade, etc;
- 4) Performance – Avaliação recorrente da performance dos cursos atentando para os cursos que apresentam margens negativas. É sabido que alguns cursos apresentam, efetivamente, margens negativas mas esses devem ser conhecidos e limitados pela Administração da entidade e, principalmente, suportados por cursos que apresentam margens positivas;

- 5) Evasão e inadimplência – Controle rigoroso da evasão escolar e inadimplência. Adoção imediata de políticas de cobrança de alunos inadimplentes e políticas contábeis para reconhecer as perdas potenciais;
- 6) Bolsas de estudos – Análise rigorosa dos critérios de concessão de bolsas de estudos. Os percentuais devem atender as exigências legais – PROUNI não devendo exceder demasiadamente a tais percentuais, a menos que haja volume suficiente de receita para absorver esse investimento;
- 7) Novos mercados – Abertura de novos campus e/ou cursos deve estar associado a locais carentes de educação. Algumas regiões estão sobrecarregadas de entidades de ensino fazendo com que a concorrência seja predatória. A busca de regiões no interior do estado é o caminho, atualmente, vantajoso;
- 8) Preço – A receita de uma entidade de ensino é influenciada por 2 fatores: a) quantidade de alunos e b) preço da mensalidade. A diferenciação pelo preço não é o caminho mais sustentável. Isso pode servir a curto prazo mas não possui sustentação a médio e longo prazo. Dessa forma, as entidades devem primar pela qualidade de seus cursos e a busca de preços compatíveis frente ao ensino que será oferecido;
- 9) Qualificação do corpo docente – Buscar, constantemente, a qualificação do corpo docente. Os professores representam o elo entre a entidade e os alunos e devem possuir a missão de educar os alunos não só em suas respectivas disciplinas mas sim em valorizar o nome e conceito da universidade. Apesar de muito discutido, é recomendável que o corpo docente seja avaliado formalmente e periodicamente pelos alunos; e
- 10) Busca de parcerias – As entidades de ensino devem buscar parcerias com empresas privadas alinhando os cursos que estão sendo oferecidos com as expectativas das empresas privadas. Os currículos devem ser atualizados e revisados fazendo com que os alunos saiam das universidades com o conhecimento técnico que o mercado espera. Tais alunos terão, com certeza, esse diferencial, frente aos alunos de outras entidades.

Comparação entre dados operacionais de 8 entidades de ensino de São Paulo

Elaboramos pesquisa com 8 entidades de ensino superior em São Paulo para analisarmos alguns dados operacionais e, com base nessas informações, apuramos os índices médios e/ou os dados financeiros desse grupo de entidades. Logicamente, esse estudo não representa a média global de mercado em função de ter sido utilizado somente 8 entidades de ensino porém, serve de referencial para as demais entidades de ensino compararem seus principais dados operacionais.

Juntamente com cada índice apresentamos uma breve descrição dos dados apurados e um breve comentário como forma de facilitar o entendimento.

Liquidez corrente = 1,43% (quanto maior, melhor)

Representa o ativo circulante dividido pelo passivo circulante e representa a sobra de recursos disponíveis (se positivo) e faltante (se negativo) para fazer frente as obrigações de curto prazo. Na média das entidades pesquisadas o índice é positivo em 1,43% demonstrando, numa análise isolada, boa saúde financeira.

Disponibilidades + aplicações financeiras / Ativo total = 25%
(quanto maior, melhor)

Representa o percentual de recursos financeiros disponíveis das entidades. O percentual de 25% de disponibilidades frente ao ativo total pode ser considerado um índice que demonstra boa saúde financeira das entidades pesquisadas.

Imobilizado líquido / ativo total = 58%

Representa o percentual de imobilizado, líquido de depreciação, frente ao ativo total da entidade. Não é possível fazer a análise isolada desse índice. Isso porque dependerá do perfil do ativo imobilizado (terrenos, edifícios, obras em andamento, computadores, etc) e, principalmente, a taxa de ocupação das entidades pesquisadas. Grandes investimentos em imobilizado sem a correspondente captação de alunos resultará numa situação desfavorável. Dessa forma, estamos apenas apresentando o percentual isolado apurado na pesquisa sem expressar qualquer tipo de opinião sobre o índice apurado.

Total gasto com imobilização - acumulado em 2004/2005 = R\$ 25.422 mil

Representa o total de gastos com imobilização das entidades nos exercícios de 2004 e 2005. Como comentado no item anterior, as análises em investimentos em imobilização dependem de fatores operacionais e estratégicos, não abordados nessa pesquisa.

Contas a receber total / faturamento de mensalidades = 13%
(quanto maior, pior)

Representa o saldo em aberto no ativo circulante das entidades dos valores faturados de mensalidades, porém ainda não recebidos (inadimplência global).

Contas a receber líquido de PDD / faturamento de mensalidade = 8%

Representa o saldo em aberto no ativo circulante das entidades dos valores faturados de mensalidades, porém ainda não recebidos, deduzidos das respectivas provisões para perdas. Na análise, apura-se que dos 13% de inadimplência global, apontados no comentário acima, 5% serão recuperados e 8% serão efetivamente perdidos de acordo com as expectativas médias das entidades.

Endividamento bancário + impostos parcelados / Passivo total = 8%
(quanto maior, pior)

Representa parte do passivo das entidades pesquisadas com terceiros. O percentual médio de 8% pode ser considerado muito baixo quando comparado com o percentual de 25% de disponibilidades (recursos financeiros) que as mesmas entidades possuem. Dessa forma e, numa análise mais detalhada, apura-se que o percentual foi influenciado por casos isolados pois a maior parte das entidades pesquisadas não possui passivo com o Governo (impostos parcelados) e poucas possuem endividamento bancário.

Patrimônio líquido ou social/ Passivo total = 72% (quanto maior, melhor)

Representa o percentual de recursos que estão no patrimônio da entidade ou, analisando pelo outro lado, significa que do total do passivo, apenas 28% representam, efetivamente, dívidas das entidades com terceiros. Novamente, quando apuramos que as entidades possuem 25% de disponibilidades, pode-se afirmar que, em médias, as entidades pesquisadas possuem, praticamente, condições de liquidar a totalidade de suas dívidas com os recursos que encontram-se em caixa.

Despesa com pessoal / receita líquida = (51)%

Representa o percentual das despesas com pessoal (administrativos e docentes) incluindo encargos e benefícios, frente à receita líquida.

Despesas Gerais (despesas gerais / receita líquida) = (22)%

Refere-se ao percentual das despesas gerais frente à receita líquida. Nesse grupo, para fins de tabulação, inclui-se as despesas e receitas financeiras, resultado não operacional e despesas com devedores duvidosos.

Bolsas de estudos / receita líquida = (22)%

Refere-se ao percentual das bolsas concedidas frente a receita líquida. Como parte das entidades pesquisadas são filantrópicas e precisam conceder bolsas em montante superior a 20% da sua receita bruta e outras possuem outras naturezas jurídicas e não possuem regras específicas de atendimento de bolsas, o percentual apurado representa a média entre todos os tipos de entidades (com fins lucrativos, sem fins lucrativos e filantrópicas). Ressalta-se que o percentual de bolsas já se encontram afetados pelo adesão das entidades ao PROUNI.

Retorno sobre faturamento (resultado do exercício / receita líquida) = 6%

A memória de cálculo para apuração do retorno sobre o faturamento decorre da aplicação dos custos e despesas conforme apurado nos itens anteriores, a saber:

Receita líquida	100%
Custos e despesas com pessoal	(51%)
Despesas gerais e administrativas	(22%)
Bolsas concedidas	(22%)
Retorno sobre faturamento	<u>6%</u>

Como o faturamento médio das entidades pesquisadas foi de R\$ 135 milhões, temos um retorno sobre faturamento médio de cerca de 8 milhões.

Considerações gerais

Pelos índices apresentados acima conclui-se que a saúde financeira das entidades pesquisadas é, em geral, muito positiva. Isso não representa que seja a média de mercado, muito pelo contrário, é sabido que muitas entidades de ensino apresentam problemas financeiros associados à inadimplência, altos custos operacionais e administrativos e má gestão.

O intuito foi mostrar, realmente, um cenário satisfatório como forma de alertar o mercado sobre a possibilidade de se apresentar índices positivos mesmo frente a um cenário de retração no ensino superior conforme apresentado no início desse material. O diferencial de sucesso dessas entidades tem sido a busca constante por gestão profissional, diferenciação na prestação de serviços, austeridade na administração de custos e a busca de parceiros estratégicos com conhecimento em seu ramo de atuação que possam ajudar com idéias e soluções na condução dos negócios.

Nesse cenário, a auditoria externa independente exerce grande papel pois traz, não somente as melhores práticas contábeis aplicáveis ao setor, mas sim todo conhecimento adquirido ao longo de vários anos atuando no segmento de educação no Brasil.

A KPMG no Brasil possui um time de profissionais com experiência em auditoria e assessoria a Entidades do Terceiro Setor. Para mais informações, favor contatar:

Marcos Antonio Boscolo
Diretor, Auditoria
mboscolo@kpmg.com.br
Tel. +55 (11) 2183-3128

Flávio G. Gozzoli
Gerente, Auditoria
fgozzoli@kpmg.com.br
Tel. +55 (11) 2183-6510

Marcos Miola Montesani
Gerente Sr., Auditoria
mmontesani@kpmg.com.br
Tel. +55 (11) 2183-3243

As informações contidas neste documento são de caráter geral e não se destinam a abordar as circunstâncias de nenhum indivíduo ou entidade específicos. Embora tenhamos nos empenhado em prestar informações precisas e pertinentes, não há nenhuma garantia de sua exatidão na data em que foram recebidas nem de que tais informações continuarão válidas no futuro. Essas informações não devem servir de base para se empreender qualquer ação sem orientação profissional qualificada, precedida de um exame minucioso da situação em pauta.

O nome e o logotipo KPMG são marcas comerciais registradas da KPMG International, uma cooperativa suíça.

© 2006 KPMG Auditores Independentes, sociedade brasileira e firma-membro da rede KPMG de firmas-membro independentes, afiliadas à KPMG International, uma cooperativa suíça. Todos os direitos reservados. Impresso no Brasil.