

Estamos cercados e sitiados. Todos ao nosso redor são inimigos competindo pela mesma recompensa. Vários destes inimigos são maiores do que nós, alguns têm a força e a personalidade de um Godzilla. Outros, pequenos e médios, ignoram o seu tamanho e não temem nos enfrentar. Jay Conrad Levinson [Marketing de Guerrilha]

Ao contrário de países com perfil essencialmente capitalista, como os Estados Unidos, por exemplo, o setor privado responde no Brasil por mais de 70% da oferta de Ensino Superior. E os indicadores macroeconômicos da área educacional mostram que há espaço para que o setor cresça ainda mais e se consolide. Apenas 20% dos jovens em idade ideal para cursar uma graduação estão matriculados nesta modalidade de ensino. Comparativamente com outros países, é ainda baixa a inserção da população no Ensino Superior: dados da Unesco mostram que este índice é de 43% no Chile e 61% na Argentina. O Ministério da Educação estima que apenas 12% da população entre 18 e 24 anos estava matriculada na graduação em 2006.



Mesmo com este cenário progressista, o setor vive momentos de turbulências e mudanças, com aquisições, fusões e um número razoável de instituições de ensino superior [IES] financeiramente debilitadas. Com toda esta demanda reprimida e oportunidades para atrair alunos, isto faz sentido?

De um modo geral, a maioria das IES particulares no Brasil opera com 50% de vagas ociosas, situação preocupante pois em 1997 este índice no período de captação [vestibulares] era de 7,6%. A ampliação de cursos superiores ocorreu num cenário [anos 90] onde havia forte demanda nas classes socioeconômicas A e B, segmento que dá mostras de exaustão em relação à atual oferta. E os programas de crédito estudantil, como o Fies e ProUni, não tem sido suficientes para atrair as parcelas menos favorecidas da população.

Foi para este cenário de demanda elitizada e oferta limitada, que a maioria das instituições de ensino construiu o seu modelo de gestão acadêmica e empresarial. Um modelo que apostou no filão inesgotável das classes com maior poder aquisitivo, que ignorou o potencial real de quem possui renda menor, que não lembrou de um dos mais influentes pensadores de estratégias corporativas, C. K. Prahalad: “A riqueza está na base da pirâmide.”

Vale ressaltar que a questão da evasão sempre ficou “mascarada”, já que os vestibulares asseguravam uma captação próxima à capacidade instalada [vagas] das IES. Atualmente a ociosidade é potencializada simultaneamente por dois cruciais fatores: captação insuficiente na entrada [vestibular] e perda de alunos [evasão] durante o andamento do curso.

Se agora os tempos são outros, então é preciso mudar e se ajustar à nova realidade: gestão profissional; planejamento estratégico e mercadológico; valorização e retenção do corpo docente e todo o capital humano; introdução de novas tecnologias educacionais; revisão do conteúdo programático e portfólio de cursos; sintonia fina no controle de custos; adequação das mensalidades ao novo público-alvo; e, principalmente, ações de fidelização de alunos.

Ainda assim, o setor logo ganhará um perfil de concentração, já que vem crescendo rapidamente a participação de mercado dos grandes grupos educacionais com atuação nacional, cujo poder de expansão é alavancado pela abertura de capital em bolsas de valores.

Existe, contudo, espaço para as instituições de ensino com outros perfis. Avaliações de consultorias da área educacional apontam que o setor deverá se consolidar com o seguinte desenho: a) instituições públicas; b) grandes universidades particulares; c) instituições com marca forte, grife e diferenciais; d) instituições especializadas num determinado segmento do mercado de trabalho; e) grandes grupos educacionais, com escalabilidade e replicabilidade, capilaridade de câmpus e mensalidades acessíveis.

Há outro fator que pode ser complicador ou oportunidade, a Educação a Distância [EAD], mais isso é tema para outra abordagem.

Teodoro Luiz Pereira Neto

é Gerente de Marketing Corporativo do Grupo Educacional Opet
teodoro@opet.com.br 41 | 3021.4848