

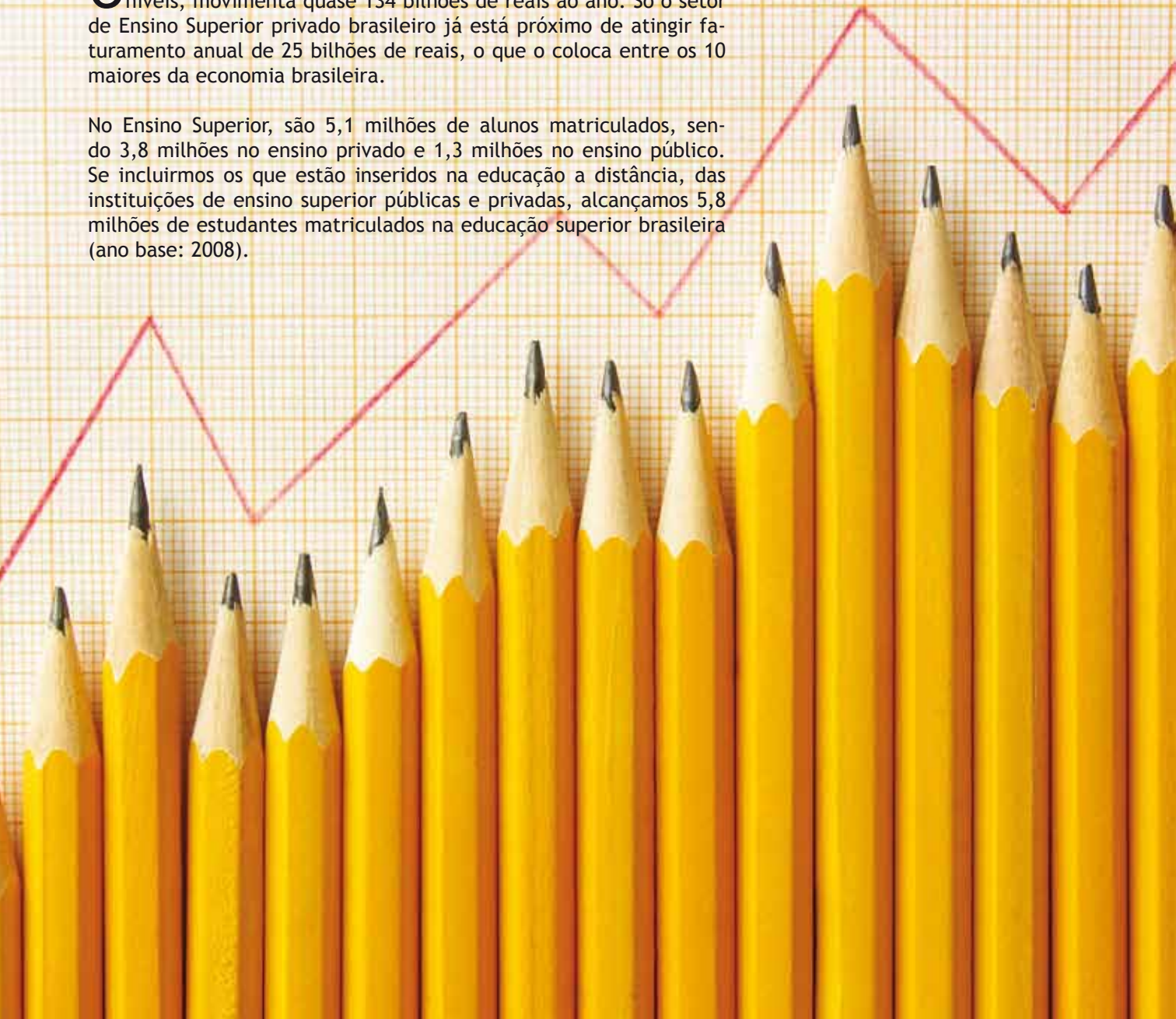
gestão

Um breve panorama do setor de educação superior privada no Brasil

Claudio Garcia*

O segmento de educação no Brasil, público e privado, em todos os níveis, movimentava quase 134 bilhões de reais ao ano. Só o setor de Ensino Superior privado brasileiro já está próximo de atingir faturamento anual de 25 bilhões de reais, o que o coloca entre os 10 maiores da economia brasileira.

No Ensino Superior, são 5,1 milhões de alunos matriculados, sendo 3,8 milhões no ensino privado e 1,3 milhões no ensino público. Se incluirmos os que estão inseridos na educação a distância, das instituições de ensino superior públicas e privadas, alcançamos 5,8 milhões de estudantes matriculados na educação superior brasileira (ano base: 2008).



O segmento da educação superior privada, que apresentou crescimento do faturamento superior a 20% ao ano, no período de 1999 a 2003, entra em uma nova fase, com taxas mais baixas e estáveis, na ordem de 3% ao ano.

Entretanto, o dinamismo deste setor não arrefeceu, pois estamos testemunhando a ampliação da concorrência com o surgimento de novos entrantes, entre eles: o ensino a distância; os cursos livres (universidades abertas); as instituições de ensino corporativo (universidades corporativas); as instituições de ensino setoriais (universidades setoriais) e as instituições de intermediação de serviços educacionais.

O setor também vivencia o fenômeno de “diluição da demanda”, uma vez que o número de vagas ofertadas no Ensino Superior privado brasileiro cresce em um ritmo maior que o número de ingressantes, reduzindo a relação ingressante/vaga. O crescimento do número de vagas no período 1997-2007 foi de 394%, frente a um crescimento de 302% no número de ingressantes no mesmo período. Podemos dizer que “o bolo cresce, mas há mais gente para dividi-lo, cabendo um pedaço menor para cada um ao final”.

Somado a isso, vemos a chegada de grandes empresas do setor de educação à bolsa de valores, levantando milhões de reais para novos investimentos com a venda de ações na BM&FBOvespa. Essas novas empresas do setor de educação prometem crescimento rápido e retornos atraen-

tes para os investidores nacionais e internacionais.

O modelo de negócios desses novos *players* do mercado prevê aquisição de IES e *turnaround* (progresso) na gestão, além do crescimento rápido das estruturas já existentes. A nova dinâmica do mercado de educação passa pela consolidação. Os grupos consolidadores apresentam estrutura profissional de gestão, acesso a capital de baixo custo e busca pela escala em suas operações.

A busca pela escala é o grande impulsionador do movimento de consolidação. Das mais de 2.300 IES privadas existentes hoje, mais de 800, ou 36% delas, surgiram nos últimos sete anos. A maior parte dessas IES possui menos de 500 alunos, dois a cinco cursos superiores, e pretendem, e precisam, aumentar consideravelmente o número de cursos e vagas nos próximos anos para se manterem competitivas. Quem não conseguir crescer tenderá a desaparecer.

O processo de consolidação traz uma pressão competitiva para o setor, que antes não existia de forma tão acirrada. Para os mantenedores e gestores das IES, torna-se fundamental o entendimento desse novo cenário, de modo a identificar as oportunidades e os riscos para os seus negócios.

O acesso a esse tipo de informação mercadológica do setor de educação superior privado é importante para o empresariado e para os investidores, pois apresenta uma correta leitura da realidade, a partir de dados e análises quantitativas, que propiciam um embasamento técnico

para a tomada de decisões gerenciais e de negócios.

Para os gestores das IES, a correta utilização das informações mercadológicas e setoriais traz uma série de oportunidades para a melhoria do desempenho da instituição de Ensino Superior neste novo cenário concorrencial, dentre elas:

- a) a instituição acompanha o mercado e o setor de maneira prospectiva, antecipando-se aos possíveis problemas e desafios, compreendendo e aproveitando tendências futuras desse mercado;
- b) a instituição reconhece, antecipadamente, as ameaças e oportunidades para o desenvolvimento do seu negócio;
- c) desenvolvimento da inteligência competitiva da instituição, uma vez que transforma uma extensa quantidade de dados setoriais em informações estratégicas que trazem valor agregado ao negócio;
- d) participação no movimento de consolidação, gerando valor para os acionistas.

A gestão profissional, o ganho de escala, o correto posicionamento mercadológico e a gestão da marca serão fundamentais para o sucesso das IES privadas neste novo ambiente de negócios. ■

*Gestor da Hoper Estudos de Mercado e responsável pela elaboração da Análise Setorial Hoper do Ensino Superior Privado Brasileiro.

www.hoper.com.br