

A FORMAÇÃO DO MERCADO CONCORRENCIAL DE ENSINO SUPERIOR PRIVADO

Gabriel da Silva Ribas¹

Vinicius Klein²

RESUMO:

O objeto deste artigo concentra-se no estudo da formação do mercado de ensino superior privado. Para demonstrar como esse processo ocorreu, primeiro discorre-se sobre a abertura inicial, passando ao perfil empresarial do setor, com a Lei de Diretrizes e Bases (LDB) de 1961 e a Reforma Universitária de 1968. Analisam-se, também, as consequências que estas legislações trouxeram para o setor privado nas décadas de 60 a 90. Ato contínuo apresenta-se o contexto em que a Lei nº 9.394, de 20 de dezembro 1996 Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional e o Decreto 2.306 de 19 de agosto de 1997 foram redigidos, justificando a postura neoliberal adotada pelo Estado e a consequente mercantilização do setor, atenta-se para os novos arranjos do setor que profissionalizou sua governança e gestão, bem como para o surgimento de grandes grupos educacionais com capital aberto que com auxílio de capital estrangeiro expandem suas operações. Por fim, aborda-se o mercado concorrencial apresentando os consumidores, concorrentes e seus segmentos de atuação, finalizando análise com o modelo proposto por Michael Porter, que leva em consideração cinco fatores ou como denomina o autor cinco “forças” competitivas.

Palavras-chave: Educação; Ensino superior; mercado educacional, Concorrência.

ABSTRACT:

The object of study from the present article is concentrated on the formation of the Brazilian private high-teaching sector. To demonstrate how this process has occurred, firstly the initial opening to the corporal area is analyzed, with the Law of Headings and Bases from 1961 and the Academic Reform from 1968. The consequences, brought by these laws to the private sector from the 60's to the 90's, are also studied. In the sequence, the context in which the Law nº 9.394, from December the twentieth 1996,

¹ Advogado, formado em Direito pela Unicritiba e atuante na área de direito educacional.

² Procurador do Estado do Paraná atuando como Procurador Chefe do Núcleo Jurídico da Administração na Secretaria de Estado do Planejamento e Coordenação Geral, mestre em Direito Empresarial pela Universidade Federal do Paraná (2004). Atualmente é doutorando em Direito Civil pelo Programa de Pós-Graduação em Direito da UERJ e em Desenvolvimento Econômico pelo Programa de Pós-Graduação em Economia da UFPR.

and the decree 2306 from august the nineteenth 1997 were written are also studied. Justifying the neoliberal posture adopted by the Estate and the consequent commercial exploitation from the sector, the new arrangements made by the sector that has professionalized the administration on education, such as the formation from great educational groups of open capital that, with the aid of foreign capital, expand their operations are addressed. Finally, it studies the competitive market showing the consumers, competitors and their acting segments, and then, it ends with the analysis of the model proposed by Michael Porter, that takes into consideration five factors or like the author denominate: five forces shape strategy.

Keywords: Education; higher education; Education market, Competition.

1 INTRODUÇÃO

O setor terciário é de fundamental importância para o regular funcionamento das economias modernas, posto que viabiliza o ciclo de produção. No Brasil, atualmente, os serviços correspondem a mais de 66% do valor adicionado na economia. Dentro do setor em comento, a área de prestação de serviços educacionais tem sido vista, nas últimas décadas, como ótima oportunidade de negócios frente à possibilidade de alto retorno do investimento; em razão da inoperância estatal, da grande demanda reprimida e da fragmentação do mercado. Neste, destaca-se o subsetor da educação superior privada, posto que, além de ser considerado o mais rentável, a participação governamental não é tão relevante como na educação primária e secundária.

O subsetor nacional em questão passou por grandes transformações nos anos 90, com destaque para a Lei nº 9.394, de 20 de dezembro 1996 (Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional) e o Decreto 2.306 de 19/08/1997, os quais possibilitaram a abertura de mercado e, combinados com a grande demanda reprimida e o financiamento público, viabilizaram a criação de um mercado concorrencial privado, que hoje detém 2.081 instituições de ensino, de um total de 2.365 (incluindo as de educação superior pública), e 4.966.374 matrículas, do montante de 6.739.689 (também incluindo as de educação superior pública)³, ou seja, 88% do ponto de vista de participantes e 74% por parte dos consumidores., movimentando mais de 28 bilhões⁴ de reais por ano.

Em 2008, o mercado concorrencial de ensino superior privado consolidou-se, atingindo um período de maturação em nível de expansão: reduziu-se o número de instituições privadas, embora o número de vagas disponíveis tenha aumentado, evidenciando o acirramento concorrencial do mercado. Assim, movimentos societários iniciados na década de 80, como fusões e aquisições, tornaram-se mais frequentes, com a abertura de capital na BM&FBOVESPA de alguns grupos educacionais, bem como com a chegada do capital estrangeiro, que viabilizou a profissionalização da governança e a expansão para novos horizontes em termos de negócio.

Pelo exposto, diante da rápida evolução do mercado em questão, dominado preponderantemente pelos agentes privados, e da importância do ensino superior no desenvolvimento do país, analisar-se-á o transcurso legislativo iniciando pela Lei de

³ Dados obtidos da análise do Censo da Educação Superior 2011, elaborado pelo INEP.

⁴ Dados obtidos a partir da análise setorial do ensino superior privado, em 2011, desenvolvida pela Hoper Educação.

Diretrizes e Bases (LDB) de 1961, chegando a Reforma Universitária de 1968, os quais foram o marco inicial do perfil empresarial no subsetor de ensino superior privado e gatilho para grande expansão vivenciada dos anos de 60 a 90, bem como avaliar a Lei nº 9.394, de 20 de dezembro 1996 (Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional) e o Decreto 2306 de 19/08/1997, que proclamaram ideias neoliberais viabilizando a formação de um mercado concorrencial e novos arranjos para o setor.

2 ABERTURA E FORMAÇÃO DO MERCADO CONCORRENCIAL DO ENSINO SUPERIOR PRIVADO NO BRASIL

O ensino superior privado existe há mais de 100 anos no Brasil e seu transcurso é marcado por duas Constituições: a de 1891, que possibilitou sua existência, e a de 1988, que manteve o caráter liberal do ensino superior privado, permitindo a participação da iniciativa privada, desde que cumprisse as normais gerais da educação e se submetesse às avaliações do Poder Público. (SAMPAIO, 2011).

Assim, antes de analisar os diplomas legais da década de 90, em especial com a Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional - Lei nº 9.394, de 20 de dezembro 1996, que viabilizou abertura do mercado educacional e, por consequência, a criação de um mercado concorrencial de ensino superior privado no Brasil, é imperioso o estudo da Lei de Diretrizes e Bases de 1961 e a Reforma Universitária de 1968, que foram responsáveis pelo início da abertura do mercado e a consequente expansão ocorrida das décadas de 60 a 80.

2.1 LEI DE DIRETRIZES E BASES (LDB) DE 1961, A REFORMA UNIVERSITÁRIA DE 1968 E O MARCO INICIAL DO PERFIL EMPRESARIAL NO SUBSETOR DE ENSINO SUPERIOR PRIVADO

O ensino superior privado inseriu-se no Brasil por intermédio da Constituição da República de 1891, acabando com a exclusividade das ordens religiosas. As normas para sua organização e funcionamento, por sua vez, foram estabelecidas somente em 1930, por intermédio do Estatuto da Universidade Brasileira. Entretanto, o subsetor em questão, antes década de 60, organizou-se de maneira bastante próxima ao ensino

público, não sendo incorreto afirmar que o ensino privado da época apresentava características semi-estatais. Nesse sentido, notam-se as universidades católicas que permaneceram, por um grande lapso temporal, dependentes financeiramente do setor público para viabilizar suas atividades (ANTONIAZZI, 1975;.CASALI, 1995;).

Em decorrência do ambiente político e econômico existente à década de 60, um número significativo de mudanças institucionais ocorreu para o ensino superior nacional, com especial destaque para a Lei de Diretrizes e Bases (LDB) de 1961, a qual reconheceu e legitimou a dualidade público/privada do ensino superior nacional e, posteriormente, a Reforma Universitária de 1968, a qual implementou um modelo que privilegiou a estrutura seletiva, tanto no âmbito acadêmico quanto no âmbito socioeconômico, da educação pública, passando a iniciativa privada, organizada por meio de empresas educacionais, a atender a crescente demanda por acesso ao ensino superior (MARTINS, 2009).

Logo, o modelo adotado viabilizou a atuação do ente privado em caráter complementar às vagas disponibilizadas pelo Poder Público, com intuito de solucionar a falta de oferta por parte das instituições públicas.

A partir desse cenário, o ensino superior privado surgido após a Reforma de 1968, tinha por objetivo o rápido atendimento à demanda setorial por intermédio de empresas educacionais que visavam lucro, uma vez que as universidades públicas, modernizadas, não conseguiam atender à crescente demanda de acesso. Esse novo modelo possibilitou que o docente fosse visto como consumidor educacional, sendo assim o marco inicial do perfil empresarial no subsetor de ensino superior privado. (ALTBACH, 2005).

2.2 EXPANSÃO E ESTAGNAÇÃO DO ENSINO SUPERIOR DOS ANOS 1960 A 1990

Do final da década de 1960 até 1980, a expansão do ensino superior ocorreu de forma acelerada, passando de 278.295 matrículas em 1968 para 1.377.286 matrículas em 1980⁵.

⁵ Dados obtidos da análise do Censo da Educação Superior 2000, elaborado pelo INEP/MEC.

Essa expansão foi liderada pela iniciativa privada e impulsionada pela pressão de diversos segmentos da sociedade brasileira, que passava a ser mais urbana e industrializada (SCHWARTZMAN, 1993).

Assim, o setor privado mobilizou seus recursos e procurou atender à crescente demanda do mercado atuando de forma mais dinâmica, por intermédio de instituições isoladas e do aumento do número de cursos e vagas ofertadas, não raras vezes em detrimento da qualidade do próprio serviço fornecido, enquanto o Poder Público investia em pesquisa e estruturava os cursos de pós-graduação. Por tais motivos, o setor privado obteve uma expansão superior ao do ensino público: em um crescimento de mercado no importe de 500%, o setor privado cresceu 800%, ou seja, de aproximadamente 1 milhão de vagas criadas, 800 mil ficaram por parte do setor privado.

Essa expansão ocorrera fora das grandes cidades, criando um “sistema dual”, que englobava as grandes universidades e as faculdades isoladas do interior, sendo na segunda onde a classe média buscava sua qualificação para ascender socialmente, criando um novo mercado para os empresários educacionais do ensino básico e fundamental (SILVA JR; SGUISSARDI, 2001).

Logo, em 1980 o setor privado já detinha cerca de 63% das matrículas e aproximadamente 77% dos estabelecimentos de ensino superior. Todavia, esse vertiginoso crescimento já dava sinais de esgotamento e da eminente interrupção: entre 1980 e 1985, o crescimento de alunos matriculados no ensino superior privado não atingiu 1%. Tal resultado deve-se à diminuição da demanda, frente ao estrangulamento do número de concluintes do ensino médio (SAMPAIO, 2011).

Ante o cenário formado no final da década de 80, notadamente com a estagnação das matrículas, exigiu-se do mercado de ensino superior privado espírito inventivo a fim de mediar duas variáveis: de um lado, um Estado extremamente burocrático e regulador e, de outro, um mercado já não mais em evidência, que resultava em lucros menores. Aqueles que conseguiram se adequar à nova realidade consolidaram verdadeiras ações de empreendedorismo, as quais refletiram diretamente nas transformações atuais.

O início dessas transformações verifica-se no tocante às características administrativas das instituições de ensino privado, que em um primeiro momento passaram de estabelecimentos isolados em federações de escolas para universidades privadas. Para que esse processo fosse possível, várias instituições privadas uniram-se

(já tendo contado com movimentos societários e estruturas administrativas que viabilizariam o atual mercado concorrencial).

O respaldo legislativo para as transformações veio com o advento da Constituição Federal de 1988, a qual deu autonomia às instituições privadas, que não mais passavam pelo crivo burocrático do antigo Conselho Federal de Educação (CFE). Destaca-se, ainda, a possibilidade de abertura e extinção de cursos e o remanejamento das vagas ofertadas. Esses benefícios viabilizaram ao setor privado maior mobilidade operacional, permitindo o atendimento da demanda do mercado de forma mais rápida e eficaz.

O quadro abaixo (SAMPAIO, 2000) demonstra o aumento de federações de escolas, bem como de universidades privadas frente à diminuição do número de estabelecimento isolados dos anos de 1980 a 1990:

Ano	Universidades		Estabelecimentos isolados		Federações		Total
	Total	Privada	Total	Privados	Total	Privadas	
1980	65	20	797	643	20	19	882
1985	68	20	732	548	59	58	859
1990	95	40	749	582	74	74	918
1994	127	59	637	490	84	84	848

Logo, do período de 1980 a 1994, o número de universidades privadas praticamente triplicou, posto que o subsetor percebeu que instituições maiores e autônomas, com uma diversidade maior de cursos, teriam vantagens na busca por clientes em um mercado estagnado (SAMPAIO, 2011).

Contudo, no tocante à legislação, especialmente analisada pelo viés econômico/mercado concorrencial, a Lei nº 9.394, de 20 de dezembro 1996 (Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional) e o Decreto 2.306 de 19/08/1997 foram os diplomas legais que surtiram maior choque para o rumo do ensino superior privado no país.

2.3 LEI N. 9.394, DE 20 DE DEZEMBRO DE 1996 (LEI DE DIRETRIZES E BASES DA EDUCAÇÃO NACIONAL) E O DECRETO 2306 DE 19/08/1997

Antes de analisar os diplomas legais, tema do presente subtópico, é importante contextualizar em que termos os mesmos foram redigidos. Inicialmente, convém lembrar que o sistema capitalista passava por uma crise iniciada nos países centrais na década de 70 e estendida a todos os demais nas décadas de 80 e 90, sendo imprescindível uma série de reformas estruturais, que segundo os neoconservadores, passavam pela diminuição do Estado, a desregulamentação de mercados e setores, a privatização e a abertura comercial e financeira (SGUISSARDI, 2008).

Como resultado das reformas imposta pela readequação do capitalismo, ressurgiu a visão de abertura total ao mercado que seria regulado pela sua própria racionalidade, ocorrendo grandes reconfigurações nas esferas públicas e privadas, influenciando diretamente o setor educacional em geral e especialmente ensino superior.

As reformas adotadas foram orientadas pelo Fundo Monetário Internacional e o Banco Mundial, frente ao financiamento das dívidas externas dos países periféricos, incluindo o Brasil. Buscava-se o superávit público e a estabilização das economias. Logo, os organismos internacionais defendiam a redução dos custos estatais, o aumento da competitividade e formação de recursos humanos mais qualificados, o que ocorreu pela lógica de mercado (WORLD BANK, 1998).

Com isso, as reformas educacionais iniciadas nos anos 90, e presentes até hoje por intermédio de leis ordinárias, decretos, portarias, medidas provisórias, instruções normativas entre outras, mercantilizaram o sistema educacional com intuito de torná-lo o mais diversificado e flexível para o aumento da competitividade e redução dos gastos públicos.

Logo, o crescimento do ensino superior privado foi acelerado, ao passo que reduziram vertiginosamente os recursos para ampliação e manutenção do ensino superior público (SGUISSARDI, 2008).

Assim, a Lei nº 9.394, de 20 de dezembro 1996 (Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional) e o Decreto 2.306 de 19/08/1997, são considerados marcos legislativos implementados com intuito de liberar a oferta do mercado educacional ao setor privado e passar ao Estado a função de controle e fiscalização das políticas educacionais.

No tocante à LDB, existiam dois projetos de lei que tramitavam no Congresso Nacional, sendo que o Governo de centro direita optou por apoiar o texto de Darcy Ribeiro, pois além de menos exaustivo e técnico, o que possibilitaria adequar-se às políticas governamentais, tinha maior possibilidade de alteração no texto por parte do seu mentor. Nessa toada, o MEC optou por manter o texto legal genérico, deixando de incluir dispositivos específicos que seriam tratados por leis específicas (CUNHA, 2003).

Nesse contexto, a LDB foi promulgada com intuito de regulamentar a Constituição Federal de 1988, resguardando o poder do Estado no âmbito educacional vez que as instituições de ensino passavam pelo reconhecimento/credenciamento por parte do poder público. Destaca-se, ainda, que o reconhecimento tem prazo limitado, devendo ser renovado periodicamente e, em casos de deficiência não solucionados, há possibilidade da intervenção na instituição e até o descredenciamento.

A lei em comento também estabeleceu parâmetros relativos à qualificação e dedicação dos docentes, exigindo que um terço dos profissionais detivessem titularização de mestre ou doutor e um terço do corpo docente deveria dedicar-se em tempo integral.

Entretanto, para o presente estudo, a parte de maior relevância foi a possibilidade de criação das instituições *stricto sensu* e, principalmente, o tratamento detalhado dado à autonomia das instituições de ensino, reassegurando a possibilidade de abertura e extinção de cursos e o remanejamento das vagas ofertadas, como já falado anteriormente, elementos essenciais para harmonia das instituições privadas e o mercado.

Outro ponto de grande relevância foi a determinação legal de que para entrar no ensino superior é necessário a conclusão do ensino médio e a aprovação em “processos seletivos”, mas não estabeleceu formas e parâmetros para esses processos, viabilizando que as instituições de ensino superior adotassem os mais variados tipos de admissão de estudantes com base na necessidade e oferta do mercado.

Como mencionado anteriormente, a LDB tem caráter minimalista e não estabeleceu todas as diretrizes e base educacionais. Por tal motivo, urge analisar o Decreto 2.306 de 19/08/1997, que regulamentou a LDB e, em seu art. 1º, trouxe substancial impacto aos rumos do ensino superior privado nacional ao legislar sobre as mantenedoras.

O aludido artigo determina que as entidades mantenedoras “poderão assumir qualquer das formas admitidas em direito, de natureza civil ou comercial e, quando constituídas como fundações, serão regidas pelo disposto no art. 24 do Código Civil Brasileiro”. Ou seja, possibilitou às mantenedoras das instituições de ensino superior privado alterar seus estatutos com intuito de escolherem natureza civil ou comercial, passando a ser classificadas de duas maneiras: entidade mantenedora de instituição sem finalidade lucrativa ou com finalidade lucrativa.

Portanto, o Decreto 2.306/97 foi um marco para o atual desenho do ensino superior no Brasil, refletindo a orientação neoliberal do governo FHC e a orientação do Banco Mundial e FMI, sendo a medida final para a mercantilização da educação superior nacional e o reconhecimento de uma situação de fato que era necessária tornar-se explícita.

Atualmente, passados 14 anos da promulgação do Decreto em comento, do total de 2.081 instituições privadas, quase a metade, cerca de 48%, tem finalidade lucrativa.

Com isso, as preocupações por parte das instituições de ensino superior privado em meados de 1990 mudaram, passando preferencialmente por dois aspectos: alteração na natureza institucional e medidas necessárias no tocante à pessoa jurídica que, agora, tinha finalidade lucrativa.

A profissionalização da gestão em caráter *lato sensu* exigiu das mantenedoras atenção à gestão financeira, recursos humanos, marketing, publicidade, desenvolvimento de sistemas, treinamentos profissionais, entre outros aspectos inerentes a empresas com finalidade lucrativa, antigamente olvidadas pelo setor. Em que pese nesses anos a profissionalização da gestão estivesse, ainda, em caráter embrionário, as medidas iniciadas deram bases para as transformações vivenciadas no século XXI.

2.4 O ENSINO SUPERIOR PRIVADO NO SÉCULO XXI: PROFISSIONALIZAÇÃO E FORMAÇÃO DE UM MERCADO CONCORRENCIAL

Em 2000, o setor privado já detinha posição dominando no ensino superior nacional - 65% das matrículas e 85% das instituições - e acabara de passar por uma

reformulação geral frente à postura neoliberal adotada pelo governo e os adventos legislativos.

Entretanto, os desafios no tocante à demanda persistiam, vez que não havia sinais no mercado brasileiro de um aumento significativo de demanda por ensino superior e o crescimento das matrículas desacelerara, conforme tabela abaixo (SAMPAIO, 2011). Destaca-se, ainda, que o número de alunos ingressantes no ensino superior parecia ter atingido seu limite, frente ao número de concluintes do ensino médio.

ANO	NORTE	NORDESTE	SUDESTE	SUL	CENTRO-OESTE	BRASIL
2000	43.646	78.533	1.093.348	99.145	147.605	1.807.219
2004	116.762	334.524	1.691.276	265.306	265.306	2.985.405
2008	186.671	529.154	2.117.657	322.811	322.811	3.308.091

Logo, as mantenedoras tiveram que buscar alternativas para continuar a crescer no mercado de ensino superior e sobreviver à, agora usual, acirrada competição por alunos.

Por tais motivos, as mantenedoras tinham como público alvo os egressos do ensino médio que usualmente não se dirigiam para o ensino superior, visto que absorção dos egressos girava em torno de 30%, logo os 70% restantes eram o foco principal da disputa pelas instituições privadas (SAMPAIO, 2011).

Assim, valendo-se da sua recém-conquistada autonomia gerencial, as instituições privadas adotaram novas estratégias, desta vez mais ousadas, como a busca por mercados menos tradicionais nas regiões norte, nordeste e centro-oeste, a interiorização das unidades, abertura de cursos menos tradicionais, embasadas em testes de mercado, com foco na valorização do “saber fazer”. Exemplificando: designer, moda, chefe de cozinha, fotografia, hotelaria, computação gráfica, ente outros e implementação do ensino a distância, possibilitando a “produção em escala”, viabilizando o acesso a curso de alta qualidade e baixo custo.

Entretanto, as mantenedoras deram conta da formação de um mercado concorrencial no setor de ensino superior e a necessidade de acirrar a disputa por alunos com suas coirmãs, posto que a sua autonomia gerencial não era suficiente para solucionar os problemas com a redução e insuficiência do número de inscritos e às altas taxas de evasão. Por tal motivo, a contínua renovação sempre disponibilizando

novidades e mantendo os alunos por perto, bem como trabalhar com conceitos de educação contínua e juventude estendida são ideias que pautam as novas metas e desafios do setor privado (HARVEY, 1989).

2.5 NOVOS NEGÓCIOS E O CAPITAL ESTRANGEIRO

Com a consolidação do mercado concorrencial, muitas instituições tiveram que demitir professores e funcionários, reduzir e fechar cursos, deslocar alunos por unidades, sofrer com a evasão e inadimplência, evidenciando que alguns setores – dentre os quais ora se destaca o de ensino superior privado - passam por dificuldades com a nova realidade de mercado e concorrência.

Paralelamente, verificam-se novos rumos que se formam no setor em comento envolvendo grandes negócios, em especial com quatro grupos educacionais que realizaram abertura de capital e são listados na BM&FBOVESPA, sendo eles: Anhanguera Educacional, Kroton, Estácio Participações e Sistema Educacional Brasileiro (SEB). As três primeiras estão entre as maiores instituições de ensino superior privadas no Brasil e aplicam estratégias de governança e profissionalização de gestão para crescer em um ritmo mais rápido do que os seus pares.

Ressalta-se, nessa toada, a atuação do capital estrangeiro, que percebeu as altas taxas de retorno e a fragmentação do mercado, realizando voluptuosos negócios em território brasileiro, como o Fundo Advent, que comprou parte do grupo Kroton, o qual, por sua vez, adquiriu o Grupo IUNI (entre os dez maiores do país), a UNOPAR e as instituições Unirondon e Uniasselvi, negócios estes que envolveram cifras bilionárias, destacando-se ainda o grupo britânico PEARSON, que comprou o grupo SEB.

Por fim, verificam-se movimentos antes inimagináveis por parte dos grupos educacionais brasileiros que, aliados com o capital estrangeiros e animados com a abertura de capital, avançam para o mercado internacional realizando aquisições no Paraguai e Uruguai, estudando ainda a possibilidade de entrar no México, Colômbia, Argentina e Chile, bem como em mercados mais distantes como o da África e Ásia.

3 MERCADO CONCORRENCIAL DO ENSINO SUPERIOR PRIVADO NO BRASIL

Após exame das legislações e do contexto político/econômico que possibilitou a formação do mercado concorrencial do setor de ensino superior privado, passa-se ao estudo do ambiente concorrencial, identificando os principais concorrentes e seus segmentos de atuação, os segmentos de consumidores e as características do mercado.

3.1 DELIMITAÇÃO DO MERCADO RELEVANTE

O mercado relevante é de meridiana importância para o estudo do ambiente concorrencial, bem como dos efeitos anticompetitivos e das operações que resultem em concentração de mercado. Merger Guidelines (REVISTA DE DIREITO ECONÔMICO, 1995), do Departamento de Justiça dos EUA, conceitua mercado relevante da seguinte maneira:

Um mercado é definido como um produto ou um grupo de produtos e uma área geográfica na qual ele é produzido ou vendido tal que uma hipotética firma maximizadora de lucros, não sujeita a regulação de preços, que seja o único produtor ou vendedor, presente ou futuro, daqueles produtos naquela área, poderia provavelmente impor pelo menos um ‘pequeno mas significativo e não transitório’ aumento no preço, supondo que as condições de venda de todos os outros produtos se mantêm constantes. Um mercado relevante é um grupo de produtos e uma área geográfica que não excedem o necessário para satisfazer tal teste.

Portanto, para delimitar-se o mercado relevante, necessariamente envolvem-se duas dimensões: a dimensão geográfica e a dimensão de produto. No tocante à questão geográfica, destaca-se que a localização das instituições de ensino é de fundamental importância em relação à demanda. Entretanto, como o presente artigo apresenta um estudo abrangente do setor, adota-se como objeto de análise o mercado nacional.

No que se refere à dimensão do produto, fixou-se como objeto de análise o ensino superior privado e, apenas, em nível de graduação. Ressalta-se que as instituições de ensino públicas, em que pese terem produtos substitutos, não foram incluídas como concorrentes na apreciação realizada pelo presente artigo.

Para justificar a exclusão da análise das instituições de ensino superior públicas, elencam-se os seguintes fatores determinantes: i) As instituições públicas, em sua maior

parte, voltam sua formação para a área de pesquisa e desenvolvimento de novos conhecimentos, enquanto as instituições privadas apresentam, em sua maioria, formação voltada para o mercado de trabalho; ii) Não conseguem implementar mudanças gerenciais e curriculares na mesma velocidade que as privadas e, por tal motivo, não atendem as novas demandas de mercado; iii) Os horários de atuação das instituições públicas são predominantemente diurno e integrais, enquanto das privadas é o turno noturno; iv) A concorrência para ingresso nas instituições públicas é imensamente maior; v) A capilaridade das instituições privadas é bem maior; vi) A percepção de mercado relevante e concorrentes, pelas próprias instituições privadas, excluem as instituições públicas (SÉCCA; LEAL, 2009).

3.2 CONCORRENTES E CONSUMIDORES E SEGMENTOS DE ATUAÇÃO

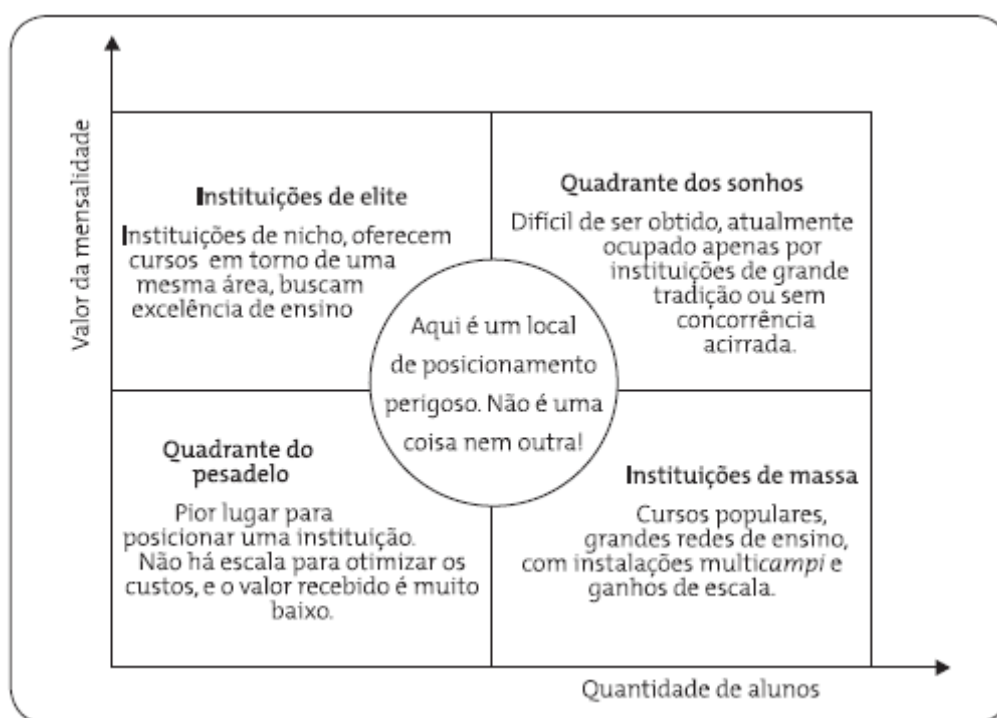
No tocante aos concorrentes, é possível dividi-los em dois grupos: a) os grandes grupos econômicos com capital aberto e b) as demais instituições. Tal proposição justifica-se frente ao tamanho, ao porte financeiro e à expansão acima da média de mercado destes grupos que foram os principais consolidadores do mercado em questão. Como mencionado anteriormente, os grupos de capital aberto listados na BM&FBOVESPA são Anhanguera Educacional, Kroton, Estácio Participações e Sistema Educacional Brasileiro (SEB). Entretanto, em que pese serem os maiores grupos do mercado, em 2009, por exemplo, detinham apenas 6,5% das instituições (136 de um total de 2069) e 10,46% das matrículas (394.045 de um total de 3.764.728) (HOPER; 2011).

Assim, observa-se e conclui-se que o mercado brasileiro é altamente pulverizado, havendo muitas instituições de ensino de pequeno porte. Logo, em que pese o processo de interiorização das instituições privadas com o intuito de buscar novos mercados, ainda há acentuada concentração no Sudeste, e em grau menor para região Sul.

Os consumidores, no momento de escolher em qual instituição irão cursar sua graduação, atentam-se para múltiplos fatores, como segurança no campus da universidade, infra-estrutura e instalações da universidade, localização, aceitação do mercado de trabalho, entre outros motivos. Entretanto, na maioria das vezes, o fator preponderante para a decisão do aluno é o valor da mensalidade, posto que não raras

vezes é ele mesmo responsável pelo sustento de seu estudo. Por tal motivo, os consumidores são divididos pelas faixas de renda, sendo classificados em classes A, B, C e D.

No que se refere aos segmentos de atuação das instituições de ensino superior privado, é possível dividi-las em quatro grandes grupos, os quais serão identificados e brevemente tratados individualmente, conforme quadro de divisão proposto por M. Garcia (2007), que leva em consideração o preço e a reputação das instituições:



As “instituições de elite” detém pequena parcela das matrículas, vez que oferecem poucos cursos de graduação. Entretanto, os cursos ofertados são de alta qualidade, com ótimo corpo docente e boas avaliações pelo MEC. O público alvo destas instituições são as classes A e B, frente às mensalidades que giram em torno de R\$ 3.000,00. Os alunos geralmente entram no ensino superior na idade correta e, dedicando-se ao estudo e estágios nas áreas escolhidas, iniciam suas carreiras profissionais somente após o término da graduação. Nesse quadrante estão instituições como ESPM, FGV e Ibmecc.

No “quadrante dos sonhos” encontram-se as instituições tradicionais que também têm corpo docente de ótima qualidade e avaliações boas por parte do MEC, mas diferenciam-se das de elite pois atuam em escala, ofertando várias opções de

cursos, geralmente em todas as áreas do conhecimento, viabilizando com isso uma mensalidade mais baixa. O perfil dos alunos costuma ser o mesmo das instituições de elite, com a ressalva de que, por intermédio dos financiamentos estudantis e do crescimento da renda da população, a classe C vem cada vez mais procurando esse tipo de instituições. Neste quadrante estão, por exemplo, as Pontifícias Universidades Católicas.

Já as “instituições de massa” geralmente desenvolvem projetos pedagógicos unificados, com um modelo de multiunidade para aperfeiçoar o ganho em escala. O objetivo destas instituições é, precipuamente, prover uma qualificação voltada para o mercado de trabalho. Por tal motivo, ajustam frequentemente seus portfólios de cursos, que apresentam uma grande gama de opções, sendo pioneiras na criação de cursos que não existiam na rede pública como: designer, moda, chefe de cozinha, fotografia, hotelaria, computação gráfica, entre outros. Destaca-se, ainda, que por estarem mais ligadas à qualificação profissional, também disponibilizam uma vasta opção em cursos tecnológicos.

Os alunos desse quadrante pertencem eminentemente à classe C, porém há também um número considerável de alunos das classes B e D. Trata-se de alunos que geralmente têm idade superior à correta para entrar em um curso de graduação, estudam no turno noturno, residem em grandes centros urbanos e buscam o ensino superior com expectativas de ascensão social e qualificação profissional. Nesse setor, estão os grandes grupos educacionais outrora citados, quais sejam, Anhanguera Educacional, Kroton, Estácio Participações e Sistema Educacional Brasileiro (SEB), que atuam por intermédio de várias “marcas” distintas.

Por fim, no “quadrante do pesadelo” estão as instituições de pequeno porte que não têm tradição e também não operam com ganho em escala. Atualmente, estas vêm sofrendo com a concorrência imposta pelas instituições de massa nos grandes centros urbanos, estando condenadas ao fracasso caso não se reinventem. Por tal motivo, geralmente estão localizadas no interior do país, onde a concorrência é menos acirrada e avançam buscando alunos da classe C e D por intermédio de mensalidades geralmente mais baratas que das instituições em massa (SÉCCA; LEAL, 2009)..

3.4 CARACTERÍSTICAS CONCORRENCIAIS DO MERCADO

A análise das características concorrências do mercado será realizada com base no modelo proposto por Michael Poter (1991), que leva em consideração cinco fatores ou como denomina o autor cinco “forças” competitivas, que são elas: i) rivalidade entre os concorrentes; ii) poder de negociação de consumidores; iii) poder de negociação de fornecedores; iv) ameaça de novos entrantes; v) ameaça de produtos substitutos.

No tocante à rivalidade entre os concorrentes, frisa-se que o mercado é altamente pulverizado com grande número de instituições e, como as taxas de crescimento atingidas no passado não devem se repetir, a rivalidade entre os competidores, que já é alta, tende a se acirrar cada vez mais. Entretanto, como as instituições privadas têm grandes barreiras de saída, posto que trabalham com elevados custos fixos e grande imobilização do capital financeiro, o natural é o movimento de concentração e equilíbrio do mercado por parte dos concorrentes, especialmente pelos grandes grupos educacionais que continuaram avançando e realizando aquisições no mercado interno e externo. Logo, conclui-se que a rivalidade entre os concorrentes é bastante elevada.

Quanto ao poder de negociação dos consumidores/alunos, destaca-se novamente que estes costumam valer-se de múltiplas variáveis para suas escolhas, como segurança no campus da universidade, infra-estrutura e instalações da universidade, localização, aceitação do mercado de trabalho, entre outros motivos. Mas, como já apontado, os alunos em sua maioria têm a obrigação de custear seus estudos, sendo a mensalidade o fator primordial na escolha das instituições.

Lembra-se, ainda, a forte assimetria de informação dos consumidores frente às instituições, posto que estes não sabem o que estão comprando e muitas vezes optam por um curso ou uma instituição que não lhes entrega o que foi prometido. Ocorre que, uma vez dentro de determinada instituição, o aluno se depara com barreiras para mudanças, sendo que estes fatores, cumulados com a dificuldade dos estudantes em organizar-se para exigir uma redução nas mensalidades, resultam em uma força baixa por partes dos consumidores.

Como todas as empresas que atuam no setor terciário, as instituições de ensino superior privado apresentam alta concentração de mão de obra, dependendo do seu corpo docente e de seus funcionários administrativos na atuação e realização das atividades que não são o fim das instituições para existirem. Ainda, destaca-se que a qualificação do corpo docente reflete diretamente na percepção do mercado e das forças

regulatórias do Estado para avaliar positivamente ou negativamente estas. Portanto, conclui-se que o corpo docente é de fundamental importância para o produto fim das instituições, mas como não há critérios rígidos para as contratações e cada vez mais um professor tende a atender um número maior de alunos, classifica-se o poder de negociação de fornecedores como moderado.

Já a ameaça de novos entrantes identifica-se principalmente nas instituições que atuam em outros níveis, como ensino fundamental, médio e cursinhos preparatórios, tanto para vestibular como para carreira pública. Como para a abertura de uma instituição não é necessário grande aporte financeiro, não há obrigatoriedade na produção em escala, sendo que os aspectos regulatórios foram flexibilizados e a ameaça de novos entrantes é classificada como moderada, pois em que pese os pontos positivos elencados anteriormente, as “novas” concorrentes teriam que enfrentar a diferenciação dos produtos e marca levadas em consideração pelos consumidores e fator primordial para seu sucesso.

Finalmente, no que tange à ameaça de produtos substitutos, verifica-se que não é eminente para o ensino superior privado, sendo possível listar os seguintes substitutos em potencial: serviço militar, ensino superior público e educação profissionalizante. Das três elencadas, apenas a educação profissionalizante, ofertada pelas universidades tecnológicas públicas e pelo sistema S, apresentou grande expansão e uma boa atratividade frente à rápida inserção no mercado de trabalho (SÉCCA; LEAL, 2009)..

3 CONCLUSÃO

Atualmente, o setor privado detém ampla maioria da participação no ensino superior privado, devido à postura neoliberal adotada pelo Estado na década de 90 e consolidada no século XXI, associada com a chegada do capital estrangeiro e a globalização da oferta da educação superior. Atente-se que este processo ocorre no mundo todo e não tem como ser revertido.

O novo contexto organizacional é regido pela lógica do valor econômico e baseia-se em princípios neoliberais, como a competitividade, flexibilidade, produtividade e racionalidade, transformando, assim, a educação superior em um negócio altamente lucrativo a ser comercializado como qualquer outro, transformando os alunos em consumidores disputados com afincos pela concorrência intra-setorial.

A busca por lucro nas instituições de ensino não é mais vista como antagônica, em princípio, aos fins educacionais, ainda que na prática possa vir a sê-lo, sendo necessários sistemas públicos de acompanhamento e avaliação da qualidade e resultados das instituições, promovendo uma eficaz regulação e controle do sistema educacional formado, para que o crescente interesse privado/mercantil, as relações capitalistas e as praticas utilitaristas e instrumentais, não se confundam com ensino de baixa qualidade e sem possibilidade de reflexão crítica e educação emancipadora.

Portanto, velhas questões como a dualidade público-privada e as condições de trabalhos ofertadas para o corpo docente ainda tem importância, mas agora aliam-se a importância do Estado em promover uma eficaz regulação e controle do sistema educacional formado.

REFERÊNCIAS

ALTBACH, P. **Private higher education: a global revolution**. Boston: Center for International Higher Education, 2005.

ANTONIAZZI, A. **Tendências atuais das universidades católicas no Brasil**. Vozes, Petrópolis, v. 69, n. 9, out. 1975.

CASALI, A. **Elite intelectual e a restauração da Igreja**. Petrópolis: Vozes, 1995.

CUNHA, L. A. **O Ensino Superior no Octênio FHC**. Educação e Sociedade, vol. 24, nº 82, abr. 2003.

GARCIA, M. **Revista Ensino Superior**. São Paulo, n. 77, p. 41-43, 2005.

HARVEY, D. **A Condição Pós-Moderna**. São Paulo, Edições Loyola, 1989

HOPER EDUCAÇÃO. **Análise Setorial do Ensino Superior Privado**. Foz do Iguaçu, 2011.

INEP - Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira. **Censo da Educação Superior**. Brasília, 2011.

KUPFER, David; HASENCLEVER, Lia. **Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 3. ed. rev. e ampl. São Paulo: Atlas, 1991.

MANKIWI, N. Gregory. **Introdução à economia**. São Paulo: Cengage Learning, 2010.

MARTINS, Carlos Benedito. **A reforma universitária de 1968 e a abertura para o ensino superior privado no Brasil**. Educ. Soc., Campinas, vol. 30, n. 106, p. 15-35, jan./abr. 2009.

MARTINS, Gilberto de Andrade. **Manual para elaboração de monografias e dissertações**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1994.

PINDYCK, Robert S.; RUBINFELD, Daniel L. **Microeconomia**. São Paulo: Pearson, 2010.

PORTER, Michael E. **Estratégia competitiva**. Rio de Janeiro: Campus, 1991.

REVISTA DE DIREITO ECONÔMICO. Editada pelo CADE, 1995.

SAMPAIO, H. **O ensino superior no Brasil: o setor privado**. São Paulo: Hucitec, Fapesp, 2000.

SAMPAIO, H. **O setor privado de ensino superior no Brasil: continuidades e transformações**. Revista Ensino Superior Unicamp. Ed. nº 4, 2011.

SAMPAIO, H; KLEIN, L. **Políticas de ensino superior na América Latina – uma análise comparada**. Revista Brasileira de Ciências Sociais. Associação nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Ciências Sociais, 25:85-109, 1994.

SCHWARTZMAN, S. **Policies for Higher Education in Latin America the Context**. *Higher Education*, 25:9-20, 1993.

SÉCCA, Rodrigo Ximenes; LEAL, Rodrigo Mendes. **Análise do setor de ensino superior privado no Brasil**. BNDES Setorial 30, p. 103-156, 2009.

SILVA JR., João dos Reis; SGUISSARDI, Valdemar. **Novas faces da Educação superior no Brasil**: reformas do Estado e mudanças na produção. São Paulo: Cortez, 2001.

SGUISSARDI, V. **Modelo de expansão da educação superior no Brasil**: predomínio privado/mercantil e desafios para a regulação e a formação universitária. *Educação e Sociedade*, v. 29/105, p. 991-1022, 2008.

WORLD BANK. **The financing and management of higher education**: a status report on worldwide reforms; elaborado por D. Bruce Johnstone, com colaboração de Alka Arora e William Experton. Washington, DC: World Bank, 1998.