

## Abertura de mercado ou um tiro pela culatra?

Escrito por Claiton Muriel Cardoso  
Qua, 06 de Maio de 2009 13:00

---

O processo de expansão de vagas no ensino superior brasileiro, para a maioria dos especialistas, significou um grande avanço. Em um primeiro momento, já se observava que as oportunidades se multiplicaram, incluindo aí a possibilidade de obter lucros com a atividade.

A questão fundamental que se coloca agora é: Essa expansão, em sua essência, contribuiu realmente para a melhoria do ensino ou, em razão dos mecanismos de controle e forças políticas presentes no setor, tornou-se, na verdade, um grande mal?

Todo processo de mudanças causa incertezas. Avolumam-se as oportunidades, assim como as distorções. Tomando-se como verdadeiras as assertivas de que a única regra estável hoje é a mudança, e que esta situação atual do mercado não tem retorno, depreende-se que o papel dos educadores está imbricadamente identificado com aquele dos órgãos oficiais, ou seja, o de avaliar todo esse processo e propor novas mudanças.

O ciclo natural de ajustes que deveria ocorrer em um mercado de iniciativa mais ou menos livre não se completou ou, no máximo, vem se completando com distorções. Algumas das exigências colocadas pelos órgãos oficiais, como a necessidade de mestrado ou doutorado para o corpo docente e a contratação de professores em tempo integral, não produziram, em sua plenitude, os efeitos desejados. Foram apenas propostas bem intencionadas. Mas propostas são propostas, e a dura realidade imposta pela situação econômica caótica da educação no País se tornou fator limitante ao atingimento desses nobres objetivos.

Hoje, o que se vê são fartos motivos para preocupação: índices de inadimplência e evasão intoleráveis, candidatos ao processo seletivo cada dia mais fracos (até pela queda brutal nas relações candidato/vaga), um processo acelerado de aglutinação de vagas na mão de grandes grupos empresariais, uma situação pré-falimentar de instituições antigas e compromissadas, uma legislação que incentiva o calote. Enfim, uma grande desordem.

Na maior parte dos setores da economia, uma aceleração da concorrência produz uma depuração e um desenvolvimento desses mercados, imprimindo-lhes qualidade, aqui entendida até por uma queda de preços, o que coloca os serviços à disposição de um número maior de pessoas. Para um setor em que ocorria uma espécie de oligopólio tácito, para quem se lembra, dividido em distritos geoeeducacionais, com a famosa necessidade social exigida distrito a distrito para a criação de vagas, a aplicação pura de princípios econômicos e mercadológicos não produziu os efeitos desejados.

Estávamos, à esta época, no chamado marketing de produção, isto é, tudo o que se ofertava era absorvido pelo mercado independentemente de preço e qualidade. E deitamos em berço esplêndido e nos acomodamos em lençóis de linho e travesseiros de pena de ganso.

Hoje, já na era do marketing propriamente dito, ainda se observa a tentativa de voltar à época do marketing de vendas, em que grandes esforços são implementados para se vender aquilo

## Abertura de mercado ou um tiro pela culatra?

Escrito por Claiton Muriel Cardoso  
Qua, 06 de Maio de 2009 13:00

---

que o mercado não quer ou não pode comprar e, ainda, na infrutífera tentativa de vender aquilo que não se pode oferecer: a garantia de emprego como consequência direta de uma graduação. Uma grande mentira!

Nesse cenário, multiplicam-se os tratados mercadológicos, sugerindo novas estratégias de comunicação e grandes campanhas publicitárias quando da realização dos processos seletivos. Tudo muito "rasteiro". Mas o grande problema não está aí. O que há é que se perdeu a essência do negócio.

É impressionante como se pode ser criativo quando se trata de atenuar os efeitos de um processo de mudanças. É preciso canalizar essa criatividade para solucionar esses novos problemas, na perspectiva de que não há retorno. É só uma questão de olhar para frente e traçar um novo caminho, sem despistar, sem criar subterfúgios, sem inventar jeitinhos ou arranjos, e procurar responder às perguntas: Onde estão os problemas? Como se pode resolvê-los? É necessário flexibilizar preços? Especializar? Cortar cursos deficitários? Criar fontes de receita? Desfazer de patrimônios onerosos? Otimizar oferta? Onde o investimento é mais produtivo? Será possível vencer as resistências?

Essas são algumas questões a enfrentar, e não dá para esperar. É agora, ou a preparação para o futuro ficará prejudicada pela solução dos sustos do dia-a-dia, na visão imediatista de quem toma analgésico para curar dor de dente.

Ótimos executivos brasileiros ocupam cargos de destaque em companhias vitoriosas. Algum dia eles passaram por nossas salas de aula. Será que nós os ensinamos ou eles aprenderam sozinhos, depois, na vida profissional? Se não pudermos solucionar nossos problemas, não podemos ensinar mais nada a ninguém.

E nós temos um futuro, certo? Será muito bom se pudermos escolhê-lo.