

# Captação de alunos - fator fundamental para as instituições de ensino superior particulares.

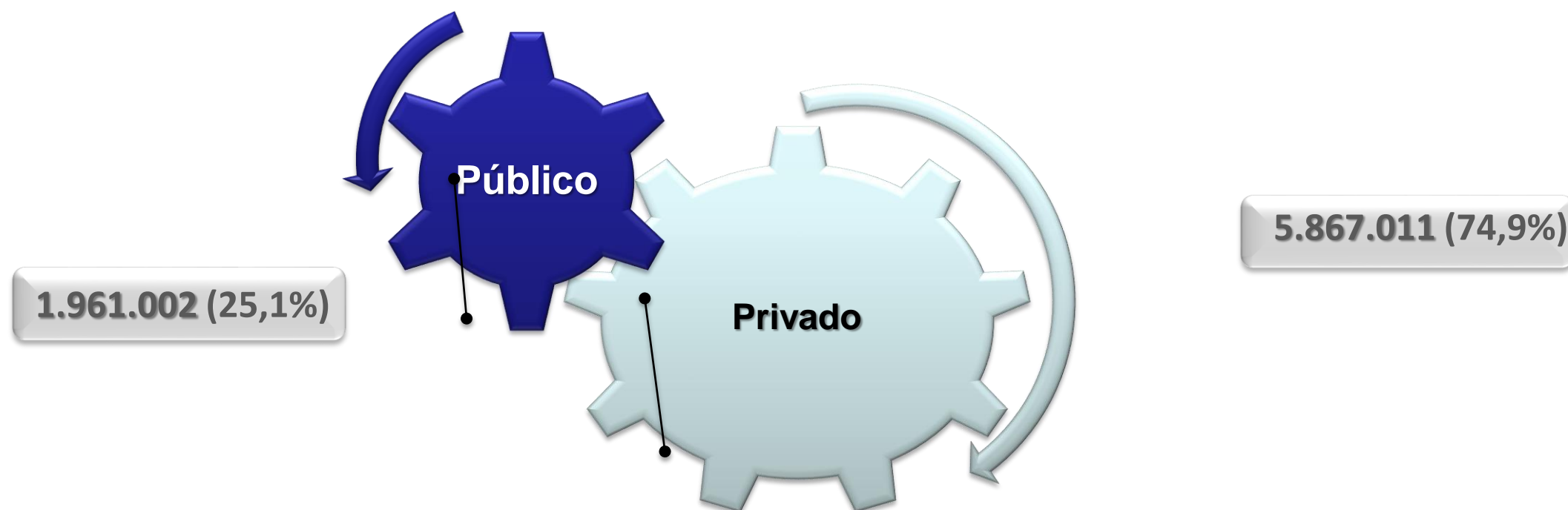
Romário Davel

## Matrículas Graduação – Censo Ensino Superior 2014 (Público + Privado • Presencial + EAD)

**7.828.013**  
Total de Matrículas  
(Público e Privado)



**6.486.171**  
Presencial  
**1.341.842** EAD





# Captação Fundamental – Educação Superior

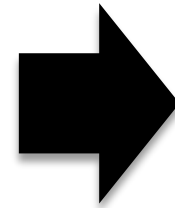
## Número e Tamanho das IES Privadas - Brasil - Matrículas Presenciais - 2007 a 2014

Brasil - Ano	2012	2013	2014
Menos de 500 alunos	972	920	888
501 a 1.000 alunos	339	346	351
1.001 a 3.000 alunos	475	497	473
3.001 a 8.000 alunos	229	228	239
8.001 a 15.000 alunos	56	56	68
Acima de 15.001	41	43	46
<b>Total</b>	<b>2.112</b>	<b>2.090</b>	<b>2.065</b>

60% (1.239) das Instituições, possui menos de 1.000 alunos

# Representatividade de Novos Alunos 2014

**7.828.013**  
Total de Matrículas  
(Público e Privado)



**5.867.011 Matrículas**  
Setor Privado.



## Captação Fundamental – Educação Superior

Participação na Receita		Custo Professor % Sob Receita		Responsabilidade pela Lucratividade	
1º Ano	39%	1º Ano	17%	1º Ano	50%
2º Ano	25%	2º Ano	22%	2º Ano	30%
3º Ano	16%	3º Ano	61%	3º Ano	9%
4º Ano	13%	4º Ano	83%	4º Ano	3%
5º Ano	8%	5º Ano	34%	5º Ano	8%

Exemplo de IES com 35% da  
receita alocada para folha  
Docente



## *Efeito FIES na Captação de novos alunos (Presencial).*

### Alunos FIES Por Região

Região	2011	2012	2013	2014
Centro_Oeste	6%	15%	28%	36%
Nordeste	11%	18%	28%	42%
Norte	5%	10%	17%	26%
Sudeste	4%	9%	18%	28%
Sul	8%	12%	18%	28%
<b>Total</b>	<b>6%</b>	<b>12%</b>	<b>21%</b>	<b>31%</b>

**506** mil novos  
alunos em 2014.

## ***Efeito FIES no número total de alunos - Presencial. Somente IES vinculadas ao programa.***

### **Alunos Matriculados na Graduação Presencial - Por tipo de contrato**

	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>CAGR</b>
Potencialmente pagante	3.359.531	3.173.116	2.970.935	3.101.392	-2,6%
FIES	220.489	418.317	773.031	1.456.646	87,6%
<b>Total</b>	<b>3.580.020</b>	<b>3.591.433</b>	<b>3.743.966</b>	<b>4.558.038</b>	<b>8,4%</b>



## ***Distribuição de novas Vagas FIES 2016/1.***

<b>Grupo Consolidador</b>	<b>Alunos FIES 2014</b>	<b>Novas Vagas 2016/1</b>	<b>Vagas Necessárias</b>
Kroton/Anhanguera	264.411	29.467	81.357
Unip	97.303	16.423	29.939
Estácio	143.438	16.628	44.135
Laureate	41.990	9.188	12.920
Uninove	24.244	973	7.460
Ser Educacional	41.277	14.986	12.701
Anima	37.589	3.227	11.566
Whitney	14.096	3.246	4.337
Unicsul	11.562	1.839	3.558
Devry	15.081	4.555	4.640
Grupo Tiradentes	11.492	1.745	3.536
Unicesumar	4.742	348	1.459
Demais Instituições	751.498	147.639	231.230
<b>Total</b>	<b>1.458.723</b>	<b>250.264</b>	<b>448.838</b>

Expectativa é de preencher menos de 60% das vagas



## ***Distribuição de novas Vagas FIES 2016/1.***

**Vagas Ofertadas 2016: 250 mil**

**Vagas necessárias: 448 mil**

**Expectativa de preenchimento das vagas: 145 mil**

***Déficit: 303 mil alunos.***

**Expectativa é de preencher menos de 60% das vagas**

## ***Desempenho ENEM por Região.***

<b>Região</b>	<b>Inscritos e presentes</b>	<b>Nota = &gt; 450 *</b>	<b>% abaixo de 450 pontos</b>
Centro-Oeste	371.058	115.395	31%
Nordeste	1.339.036	435.844	33%
Norte	427.856	156.426	37%
Sudeste	1.546.862	288.815	19%
Sul	546.028	114.186	21%
<b>Brasil</b>	<b>4.230.840</b>	<b>1.110.666</b>	<b>26%</b>



## ***Efeito FIES no número total de alunos - Presencial. Somente IES vinculadas ao programa.***

### **Quantidade de IES - Escala de Risco considerando dependência do FIES - Total**

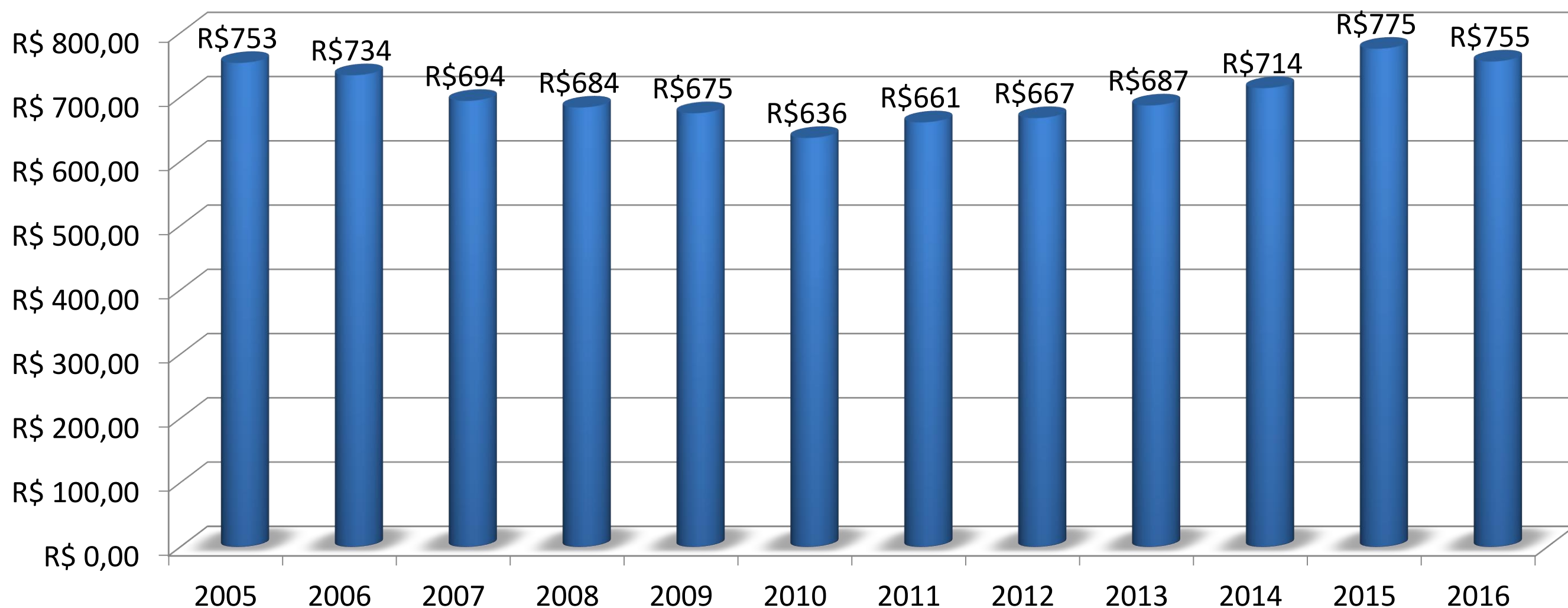
<b>Nível de Risco</b>	<b>Qt. de IES</b>	<b>Qt. de alunos total</b>	<b>% IES</b>	<b>% Mercado</b>
Baixo Risco (Até 10% de alunos FIES)	391	763.614	25%	17%
Risco Leve (De 11% a 20%)	303	964.888	19%	21%
Risco Moderado (de 21% a 30%)	221	640.750	14%	14%
Risco Elevado ( de 31% a 50%)	320	1.319.070	20%	29%
Risco Crítico (maior que 50%)	333	869.716	21%	19%
<b>Total</b>	<b>1.568</b>	<b>4.558.038</b>		

**653 IES com elevada dependência do FIES**

# Comportamento de Preços – Educação Superior

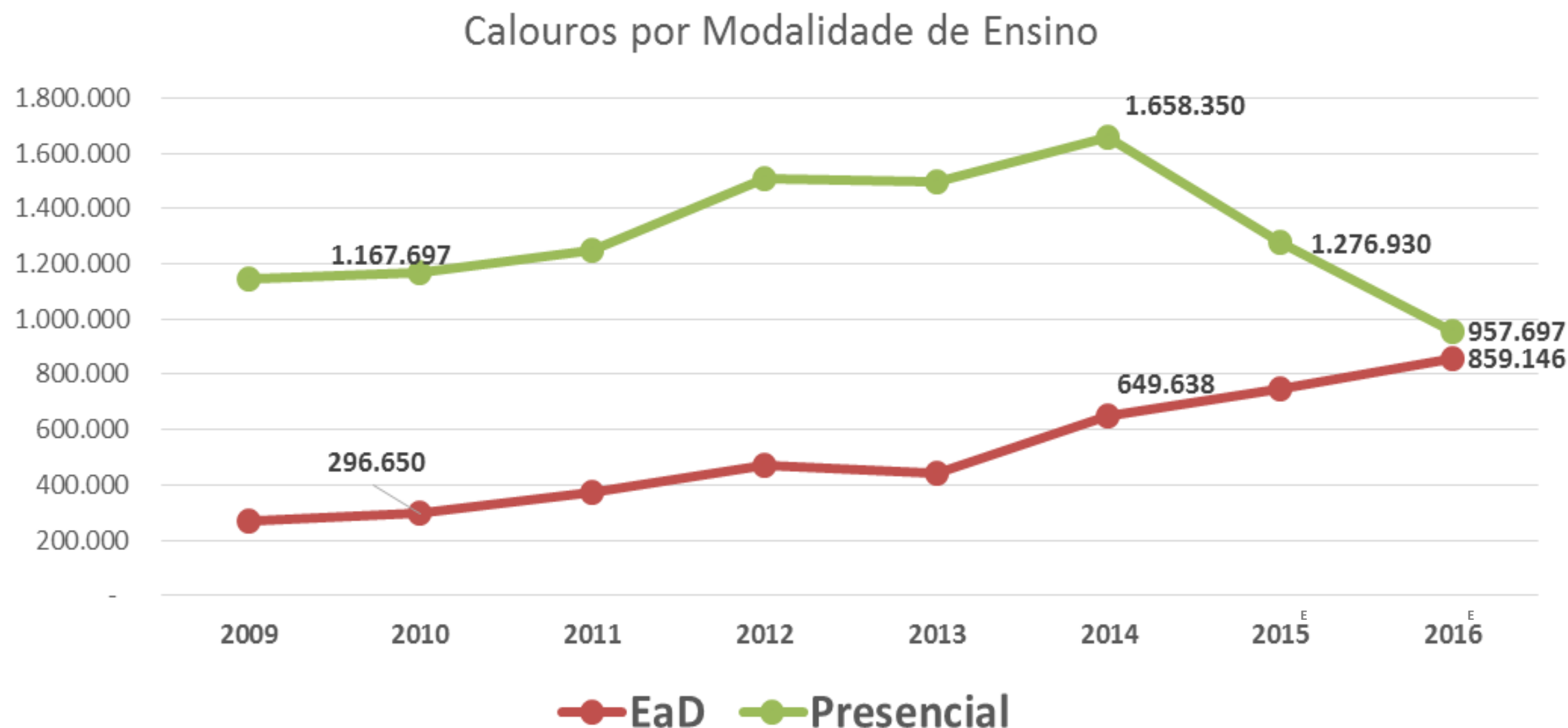
Redução em 2,6%

## Evolução do Valor<sup>1</sup> das Mensalidades no Ensino Superior Privado Brasileiro<sup>2</sup> - 2005-2016





# Captação Fundamental – Educação Superior



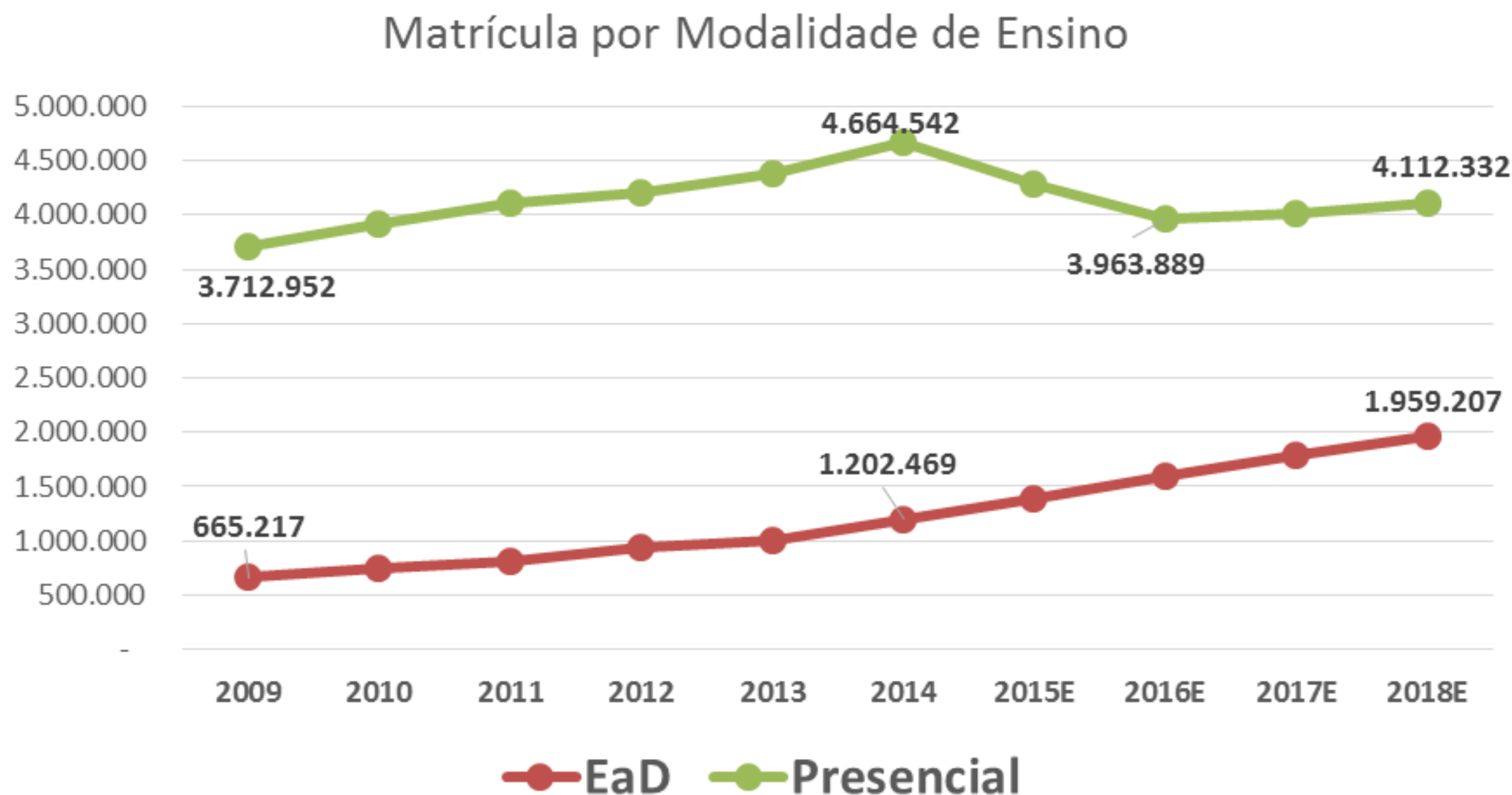
2017: Expectativa de 1,2 Milhões de novos alunos no presencial

## *Captação Fundamental – Educação Superior*

As projeções estão pautadas a um conjunto de instituições pesquisadas pela HOPER. A queda na captação de novos alunos na modalidade presencial ficou em -23% em 2015 e até o momento, Março/2016, estamos registrando retração de -25%; logo esse impacto é severo para o número total de estudantes e consequentemente nas receitas das Instituições para os anos de 2016 a 2018.



# Matrículas por modalidade – Educação Superior



## *Matrículas por modalidade – Educação Superior*

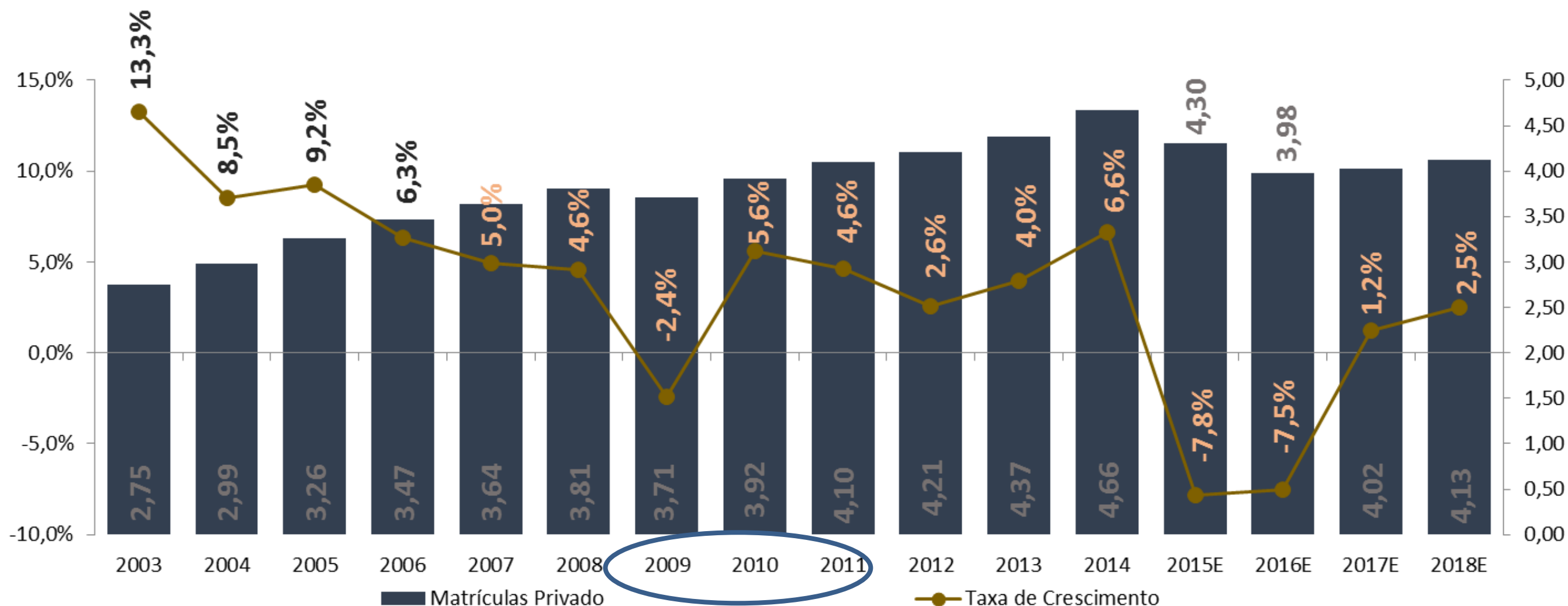
Perspectiva de redução de número de alunos na modalidade presencial de -15% para 2016, comparando-se com o último dado oficial de 2014. Essa redução representa impacto de aproximadamente **700 mil** alunos na modalidade presencial.

Perspectiva de aumento de alunos na modalidade a distância em torno de 13% a.a.



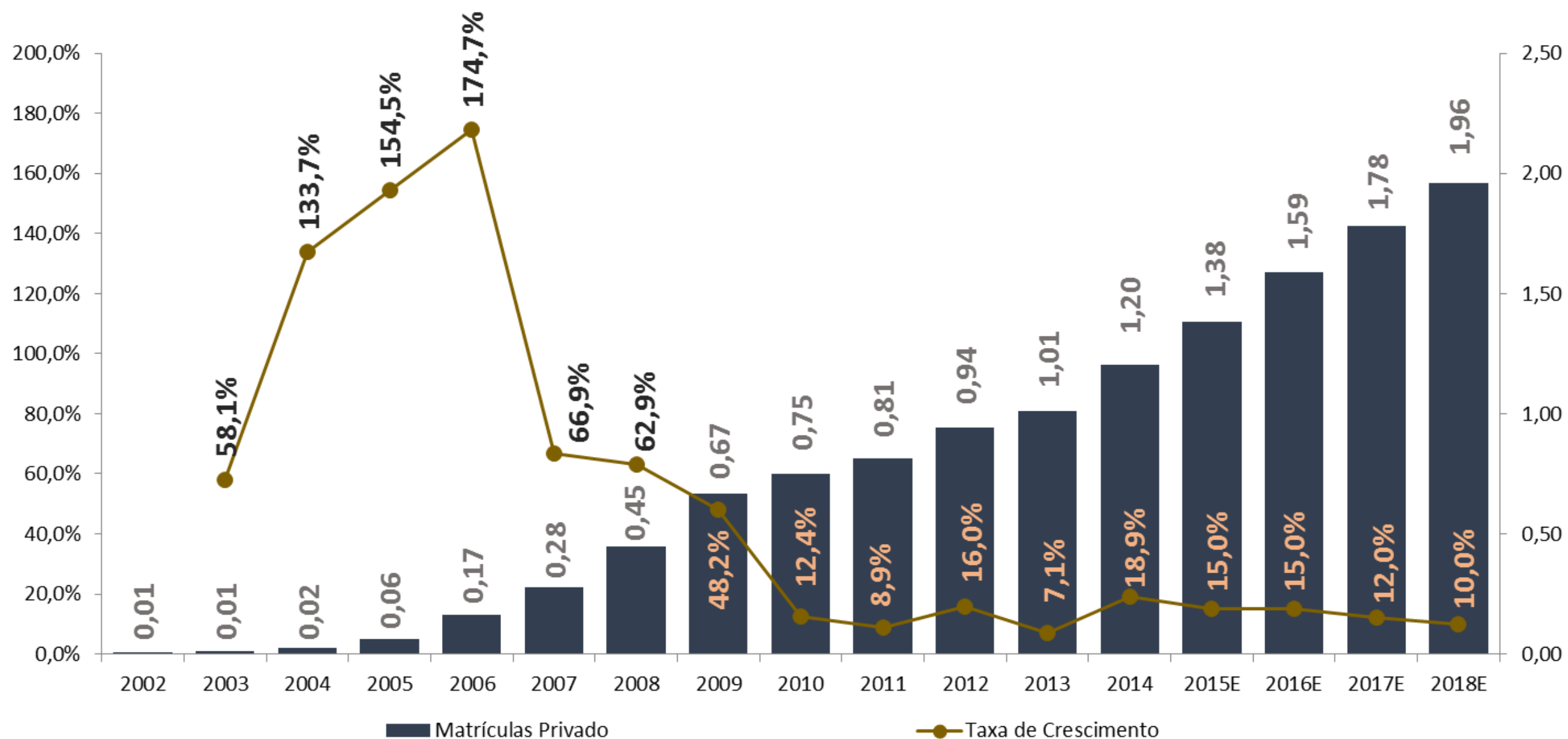
# Matrículas Presencial – Educação Superior

Taxa de Crescimento e Estimativa Hoper de Matrículas Presencial - Ensino Superior Privado Brasil - 2002 a 2018E (em milhões)



# Matrículas EaD – Educação Superior

**Taxa de Crescimento e Estimativa Hoper de Matrículas EaD - Ensino Superior Privado Brasil - 2002 a 2018E (em milhões)**





# *Migração de alunos entre modalidade – Educação Superior*

<b>Alunos Matriculados Presencial 2013</b>	<b>=</b>	<b>5.663.423</b>
<b>Alunos Transferência para EaD 2014</b>	<b>=</b>	<b>131.141</b>
		<b>2,32%</b>

<b>Alunos Matriculados EaD 2013</b>	<b>=</b>	<b>1.378.922</b>
<b>Alunos Transferência para Presencial</b>	<b>=</b>	<b>87.611</b>
		<b>6,35%</b>



# ***Comportamento de Candidatos à Novos Alunos***

***Em 2015***

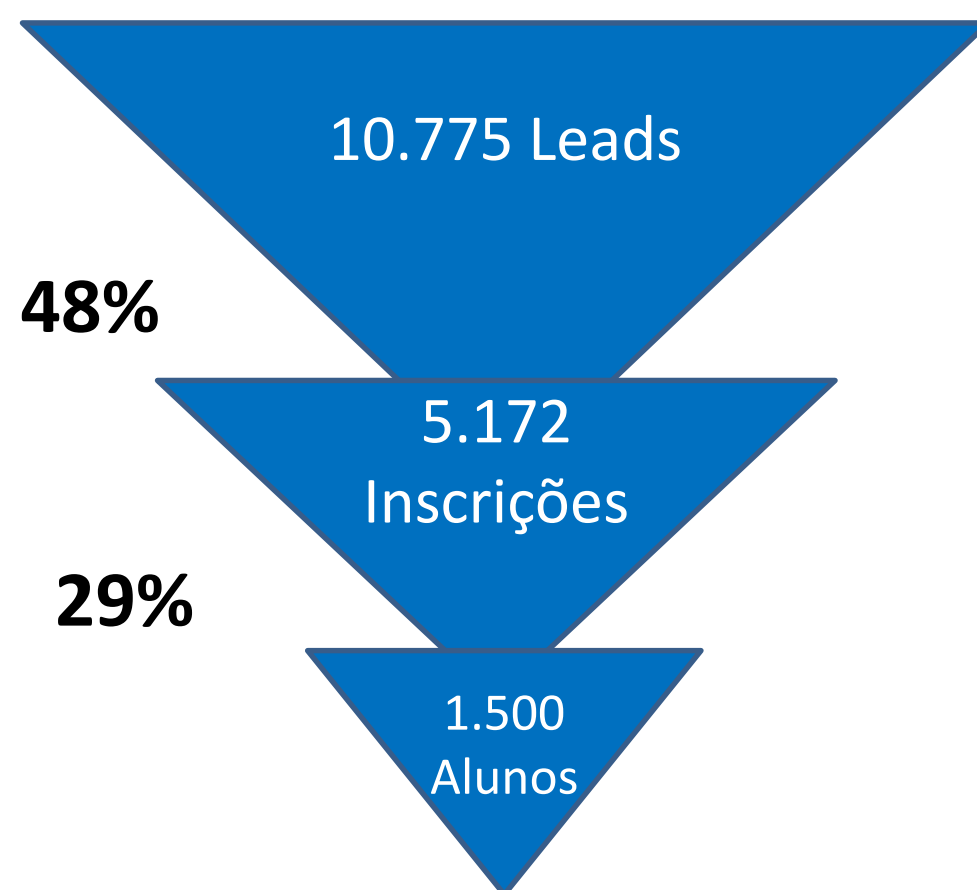


***Em 2016***

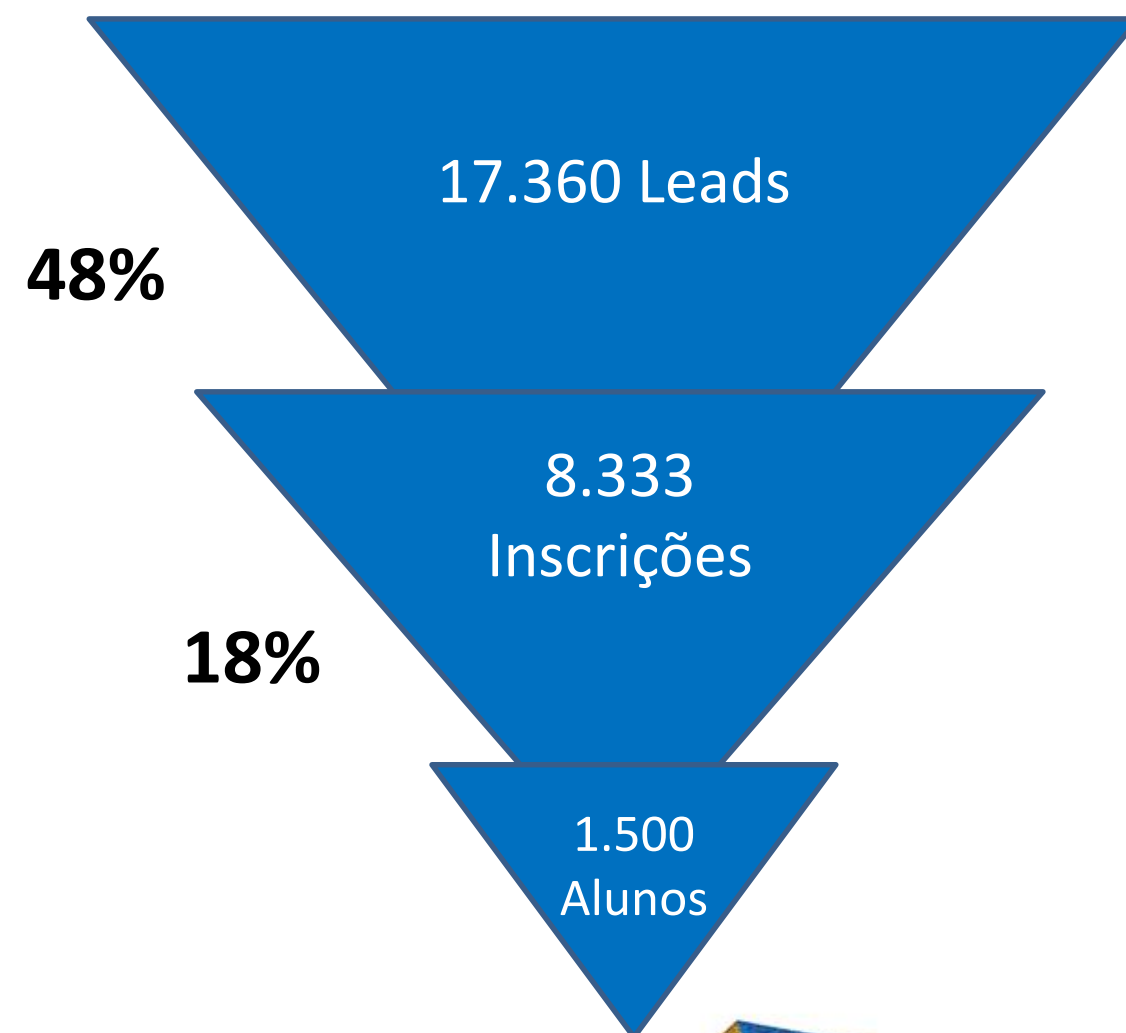


# *Funil de Captação de Novos alunos.*

**Funil de captação  
em 2014**



**Funil de captação  
em 2016**





## Custo de unitário de captação de novos alunos. Investimento em Marketing (somente publicidade e propaganda).

*Média Brasil 2015:	R\$ 450,00
*Média de Capitais:	R\$ 590,00
*Instituições Premium com Escala em Capitais:	R\$ 950,00

**Tendência é aumentar em até 30% o custo de captação.**

\* Estimativas Hoper

# Motivos de Escolha da Instituição.

	Fatores Qualificadores				
	TOTAL	Premium Nicho	Premium Escala	Conveniência TOP	Conveniência Preço
Indicação de amigos	8%	10%	4%	9%	10%
Qualidade de ensino	20%	26%	27%	19%	16%
Reconhecimento do mercado	10%	18%	12%	10%	6%
Infraestrutura que ela oferece	8%	6%	18%	6%	5%
Tradição e nome	8%	11%	9%	8%	4%
ENADE	1%	7%	1%	1%	1%
Total	56%	78%	72%	51%	42%
Conveniência					
Única que oferece o curso	8%	2%	10%	8%	7%
Localização	22%	9%	10%	25%	30%
Preço	7%	4%	2%	7%	15%
Onde conseguiu aprovação no vestibular	2%	2%	2%	3%	2%
Aquisição de bolsa	3%	5%	2%	3%	2%
Falta de opção	3%	1%	2%	3%	2%
Total	44%	22%	28%	49%	58%

Fonte: 55 mil alunos entrevistados pela Hoper, entre 2012 /2015.



# ***Captação 2016 a 2017.***

- **Redução de preço de mensalidades.**
- **Maior custo de unitário de captação.**
- **Diversificação na oferta de crédito Estudantil e dilatação de prazo.**
- **Processo com grande apelo para transferência de alunos.**
- **Acomodação de alunos oriundos de micro instituições.**
- **Flexibilização das matrizes curriculares para viabilização de entradas de alunos no meio de ano.**
- **Queda mais acentuada nos cursos Tecnólogos, Engenharias e Negócios.**
- **Retomada de crescimento da área da Saúde.**

# ***Captação 2016 e 2017.***

- **Estabilização de cursos como Direito e Arquitetura.**
- **Represamento de demanda.**
- **Crescimento da modalidade EaD.**



# Obrigado!

*Romário Davel*  
*45 9141 5225*

**HOPER**  
EDUCAÇÃO

 /HoperEducacao

 @HoperEducacao

 /Hoper-Educacao

[www.hoper.com.br](http://www.hoper.com.br) [hoper@hoper.com.br](mailto:hoper@hoper.com.br) +55 (45) 3026-0100  
Av. República Argentina . 3370 . Sala 3 . Jardim Panorama . CEP 85857-118 . Foz do Iguaçu/PR