

A Guerra de Preços no Ensino Superior

Como atuar num mercado de custos crescentes e mensalidades declinantes?

 WEBINAR HOPER.

12.02.25

15h até 16h. Inscrições **gratuitas**

Apoio:



principia



D2L



**Rogério
Profeta**

Reitor da Universidade
de Sorocaba



**Luiz
Córdoba**

Superintendente
de Operações
do Grupo UBEC



**Paulo
Presse**

Coordenador da Área
de Estudos de Mercado
da Hoper



+55 45 3026 0100 hoper@hoper.com.br www.hoper.com.br

Av. República Argentina . 3370 . Sala 3 . Jd. Panorama . CEP 85856-578 . Foz do Iguaçu/PR

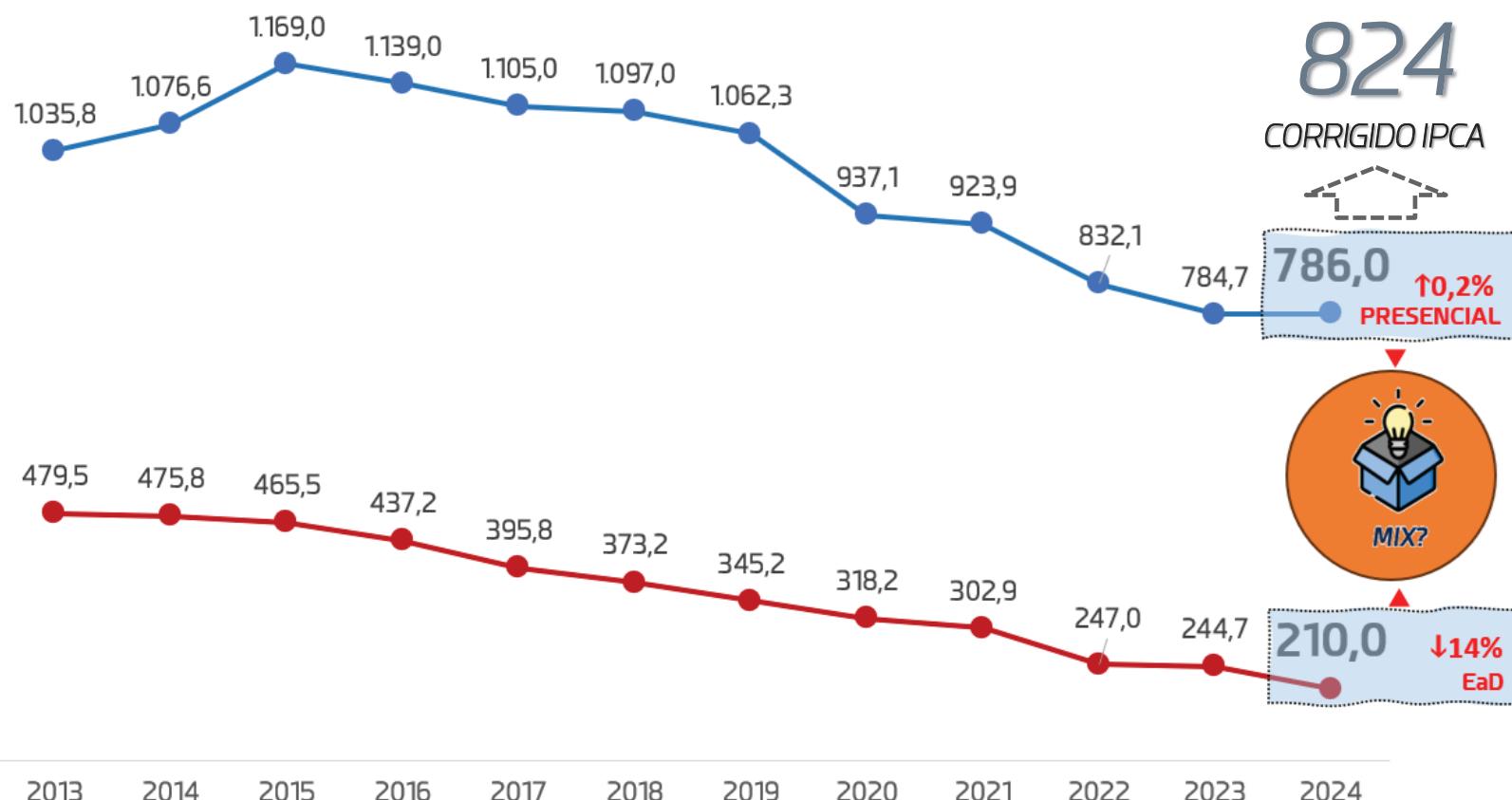




PESQUISA HOPER DE MENSALIDADES BRASIL

2025

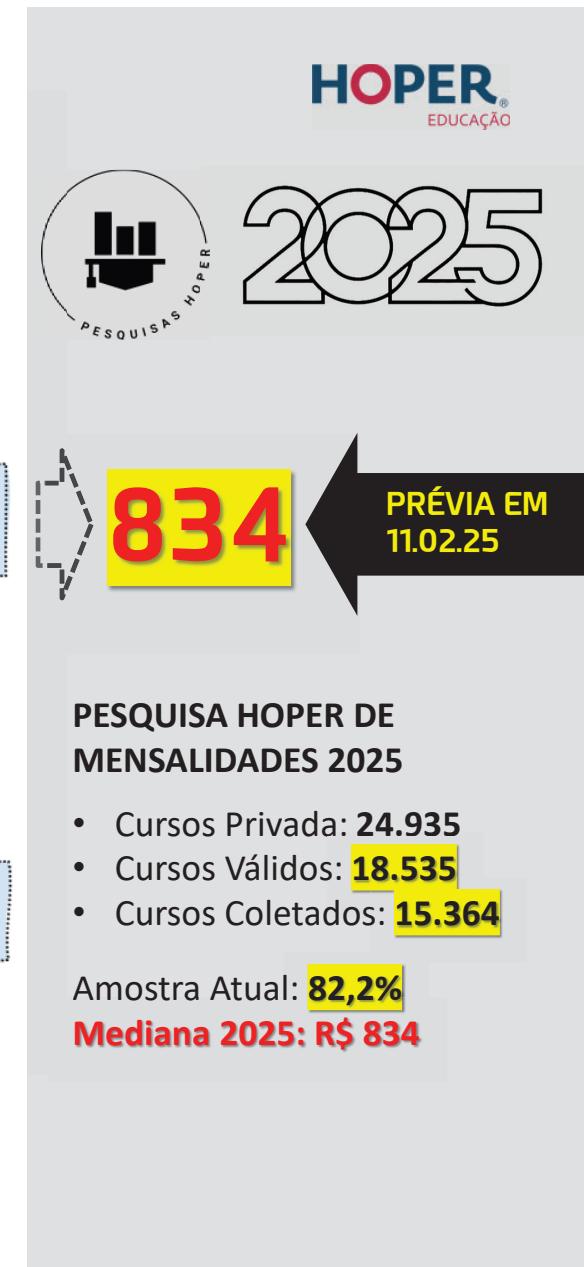
Pesquisa Hoper Educação - Valores¹ Mensalidades na Educação Superior Brasil² - Histórico e Atual – Valores em R\$ – Presencial e EaD



¹Valores corrigidos pelo IPCA. ²O valor de cada ano base é representado pela mediana das mensalidades de todos os cursos de graduação, presencial e EaD, de todas as IES do país.

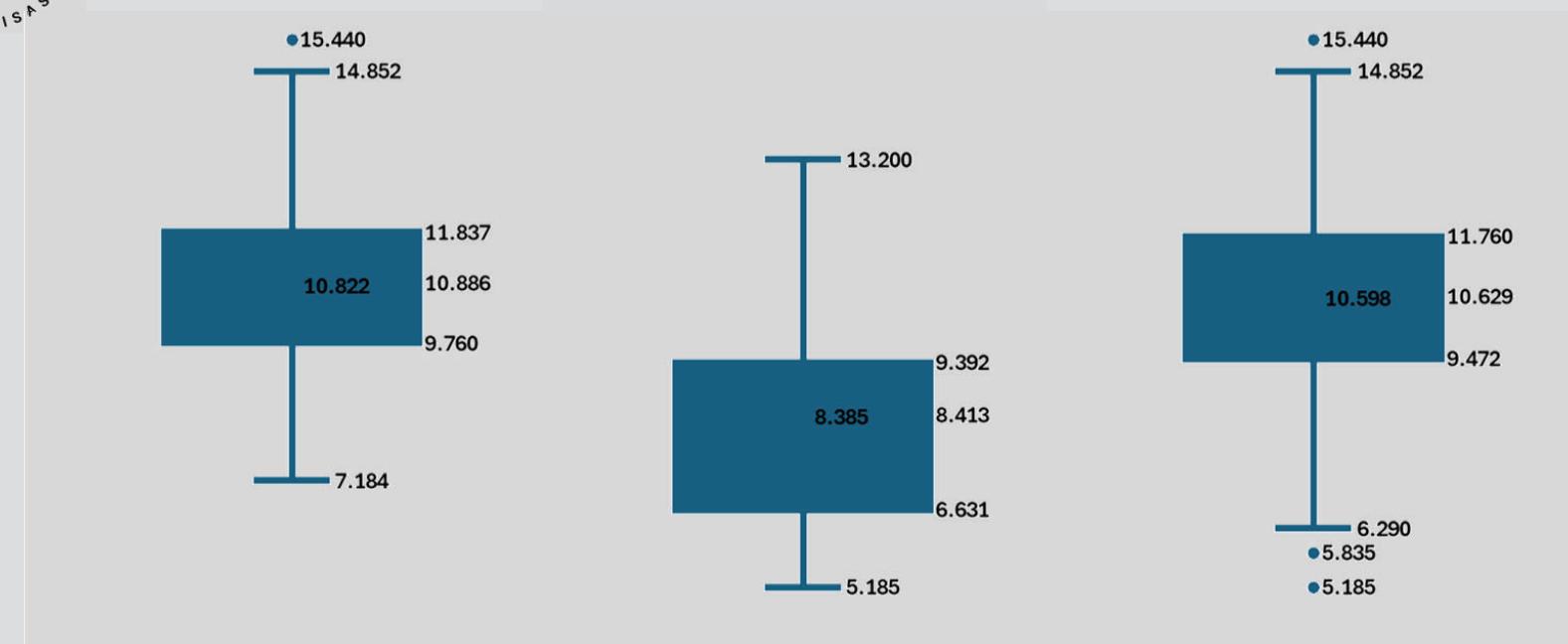
Preços válidos coletados em 2024:

- PRESENCIAL N=18.390
- EaD N=9.575

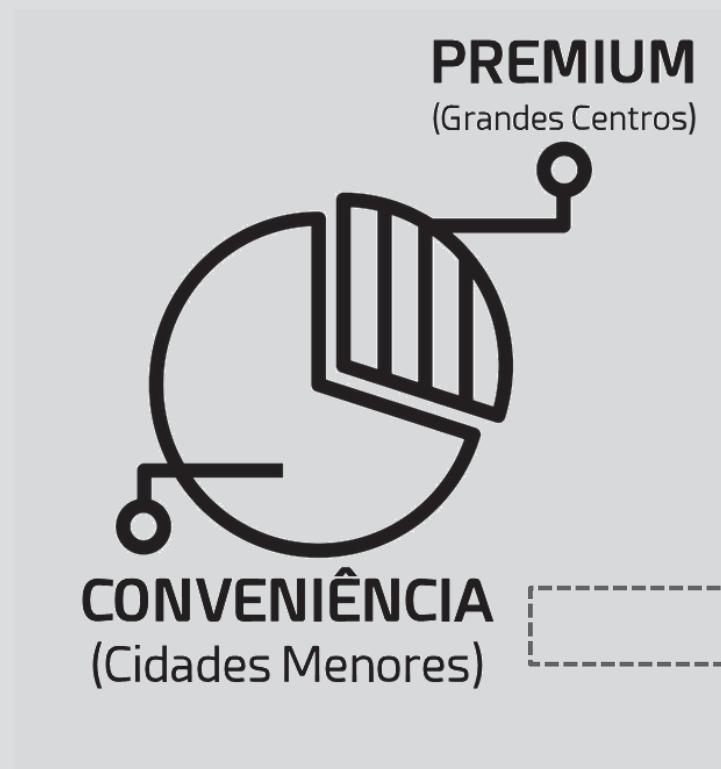




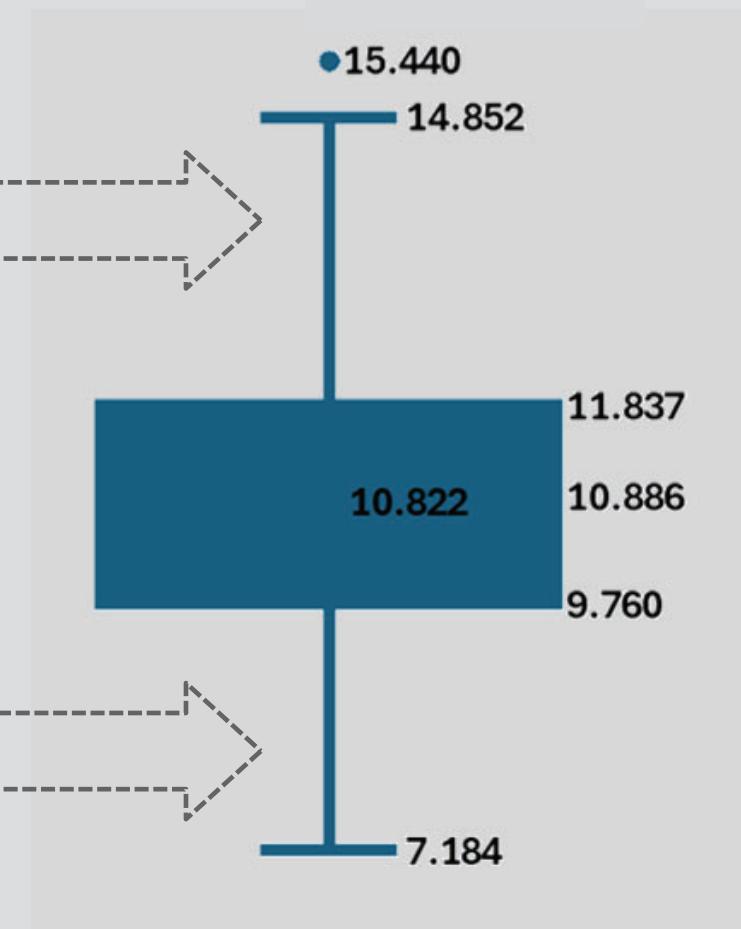
Box Plot Pesquisa Hoper - Valores de Mensalidades de Medicina Brasil IES Privada e Municipais - Ano 2025



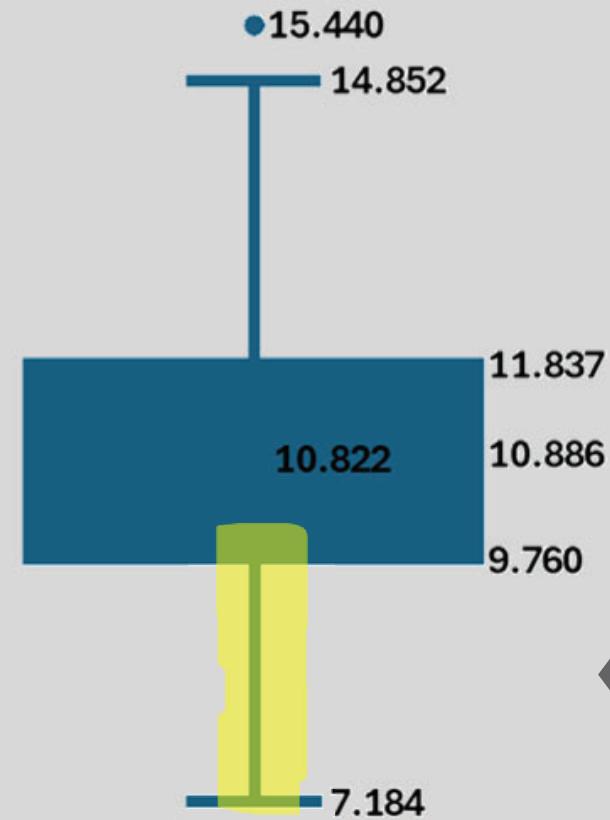
NOVO MERCADO Medicina Brasil



Box Plot Pesquisa Hoper - Valores de Mensalidades
de Medicina Brasil IES PRIVADA - 2025



NOVO MERCADO Medicina Brasil



Detalhes do Curso

- HABILITAÇÃO: BACHARELADO
- SEMESTRES: 12
- TURNO: DIURNO

PORTARIA Nº 15, DE 10 DE MARÇO DE 2023

Mensalidade

- INTEGRAL: R\$ 12.075,00
- DESCONTO PONTUALIDADE: R\$ 7.245,00

[Matriz Curricular](#)

Valor bruto da mensalidade: R\$

9.110,00

Desconto de pontualidade: 10%

Valor final com desconto: R\$
8.199,00

Mensalidade em 2025:

- Valor Regular já com desconto de 50%, válido até o final do curso : R\$ 11.550,00
- Pagamento antecipado até 2 dias úteis antes do vencimento -5% : R\$ 10.972,50

INVESTIMENTO

BACHARELADO

MEDICINA

Parcelas De:

R\$ 12.000

Por:

R\$ 10.200

- Carga horária: 7.640h
- Número de Vagas: 54 vagas anuais
- Metodologia de ensino: Presencial
- Horário: Integral

*Válido para ingressantes em 2025/1



Paulo Presse
Coordenador da Área de Estudos de
Mercado da Hoper Educação

HOPER[®]
EDUCAÇÃO

+55 (45) 3026 0100 | hoper@hoper.com.br | www.hoper.com.br

Av. República Argentina . 3370 . Sala 3 . Jd. Panorama . CEP 85856-578 . Foz do Iguaçu/PR

[/hopereducacao](https://www.instagram.com/hopereducacao)

[/hopergrp](https://www.youtube.com/@hopergrp)

[/Hoper-Educacao](https://www.linkedin.com/company/hoper-educacao/)

[/HoperEducacao](https://www.facebook.com/HoperEducacao)



REDUÇÃO DE PREÇOS DAS MENSALIDADES NA EDUCAÇÃO SUPERIOR NO BRASIL

**Impactos econômicos, educacionais
e sociais**

Webinar Hoper Educação – 12/02/2025

Luiz César Córdoba

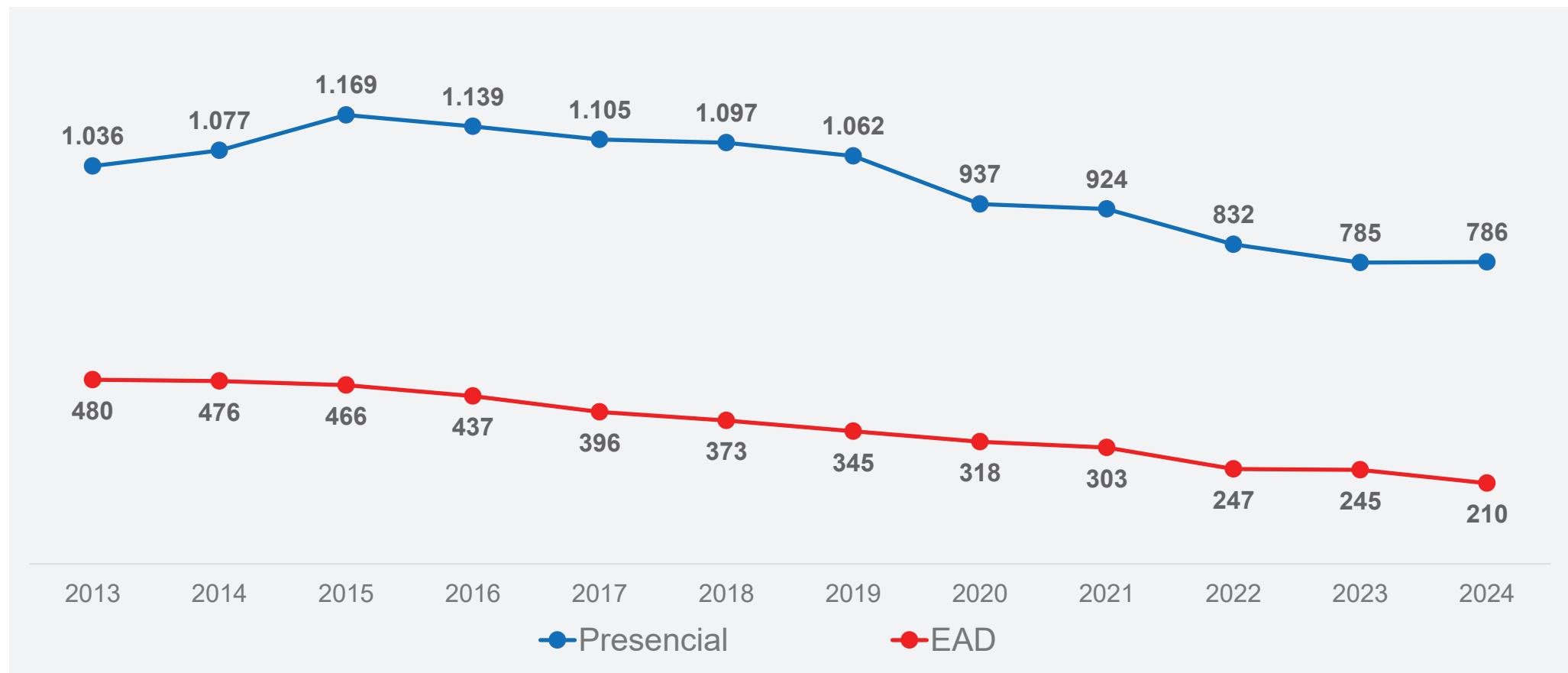
contato@cordoba.pro.br



Reflexões iniciais

- Outros segmentos da economia passaram pela mesma experiência
- Resultado x perenidade: olhar de longo prazo
- Na economia preço é afetado pela dinâmica de mercado: oferta x demanda
- Distinção entre preço e valor

Fato: ticket médio no ensino superior no Brasil 2013-2024 (R\$)



Fonte: Hoper Educação – fevereiro 2025

Múltiplos fatores de influência (alguns destaque)

- Crescimento da participação do segmento privado (1980-2024)
 - Público passa de 35,7% para 20,7%
 - Privado passa de 64,3% para 79,3%
- **Aumento da oferta de vagas muito além da ocupação: “*hiper oferta*”**
- Ganhos de escala, guerra de preços
- Concorrência acirrada, com presença de *outsiders*



■ Presencial ■ EAD

OFERTA ANUAL



MATRÍCULA TOTAL



Fonte: Hoper Educação – fevereiro 2025

DESCOMPASSO ENTRE OFERTA E OCUPAÇÃO DE VACAS

- Oferta total passou de 8,1MM para 24,7MM = 304%
- Ocupação total passou de 7,8MM para 10MM= 28%

No EAD

- Oferta cresceu 640%
- Ocupação cresceu 377%

Presencial

- Oferta cresceu 10%
- Ocupação reduziu -21,4%



DESAFIOS E PERSPECTIVAS

6

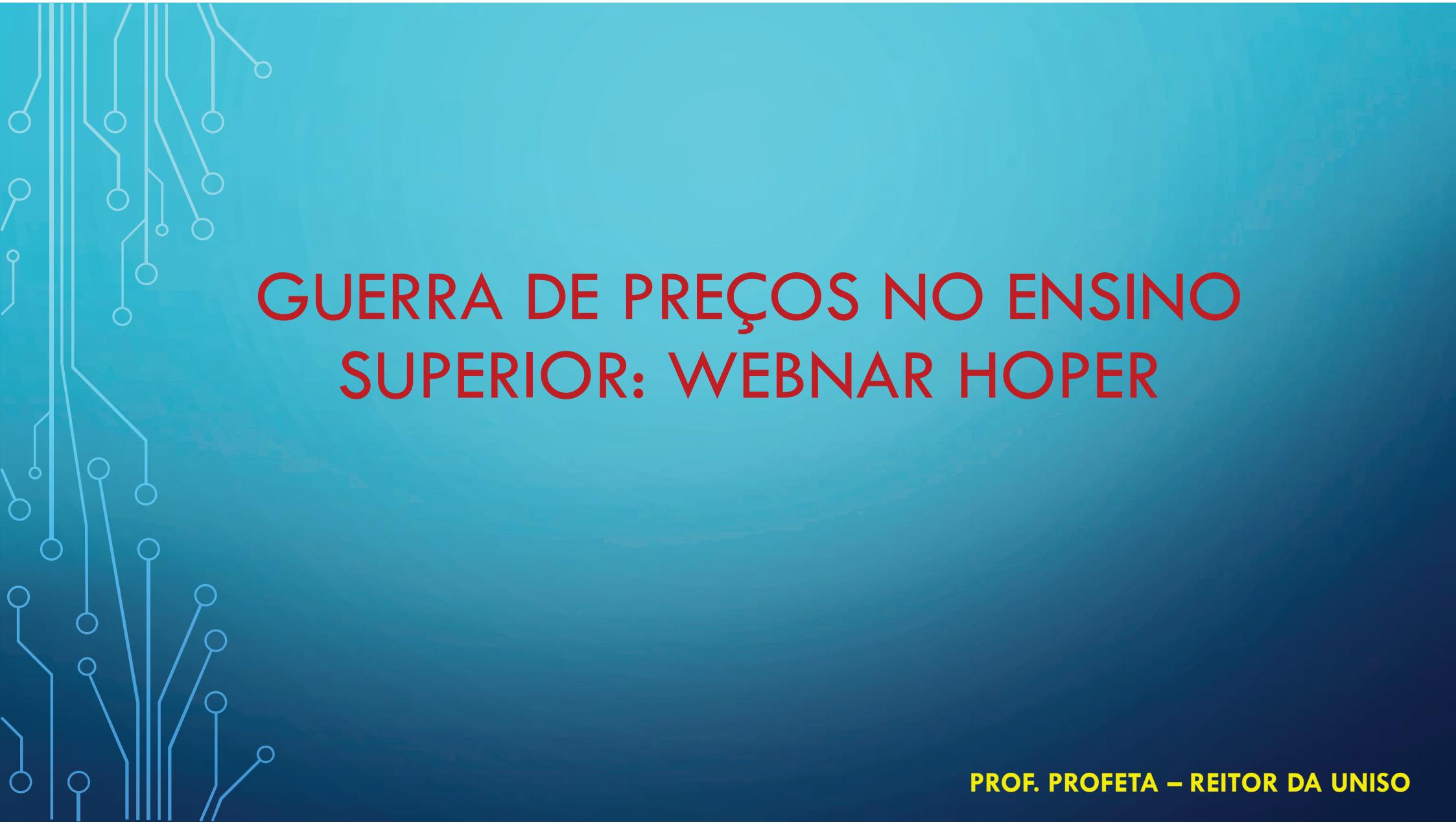
DESAFIOS: O QUE FAZER? (não há receita pronta)

- Posicionamento: varejo ou nicho?
- Preço não é o mesmo que valor!
- Trabalhar na **captação** é necessário, atuar na **permanência** é questão de sobrevivência
- Atributos de relacionamento com o estudante vão além da mera entrega dos serviços educacionais (**engajamento: atributo de valor percebido**)



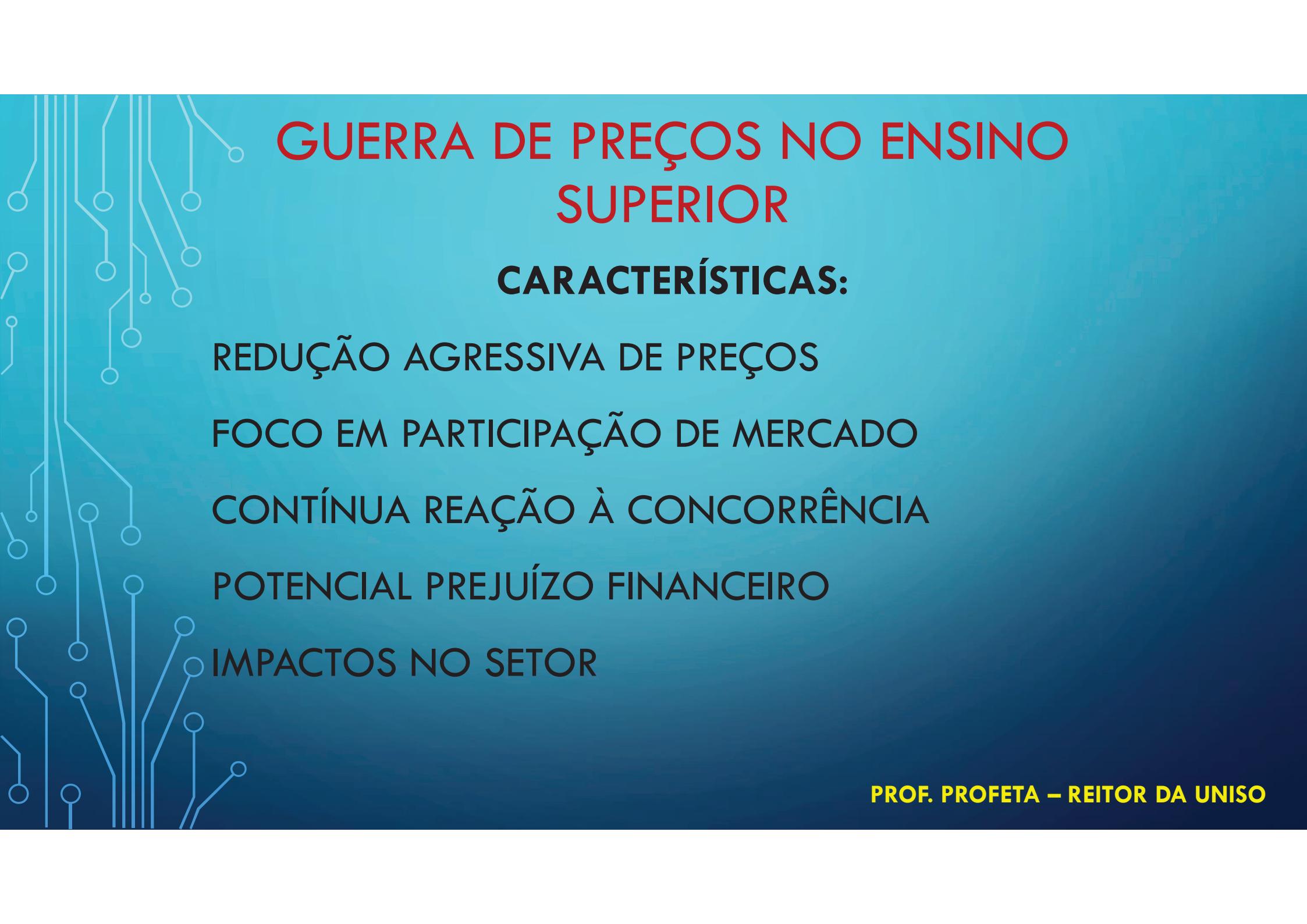
REFERÊNCIAS

- Há uma perda de valor do ensino superior? – STHEM
- Jornal da Unesp | Por que o número de jovens que se candidatam a uma vaga no ensino superior gratuito tem caído nos últimos anos?
- <https://www.scielo.br/j/cp/a/Zp84R68bM43shGmr6JB5ZQN/?lang=pt&format=pdf>
- Pesquisas apontam crescimento de alunos no presencial e queda no valor das mensalidades – Semesp
- O Tigrinho tem tirado muitos brasileiros da sala de aula - portal waffle
- Instituto Semesp apresenta resultados de pesquisa sobre inadimplência no ensino superior – Semesp
- Revista Ensino Superior | "Vivemos uma crise de identidade e valor do ensino superior" - Revista Ensino Superior
- Atos de Concentração no Mercado de Prestação de Serviços de Ensino Superior



GUERRA DE PREÇOS NO ENSINO SUPERIOR: WEBNAR HOPER

PROF. PROFETA – REITOR DA UNISO



GUERRA DE PREÇOS NO ENSINO SUPERIOR

CARACTERÍSTICAS:

REDUÇÃO AGRESSIVA DE PREÇOS

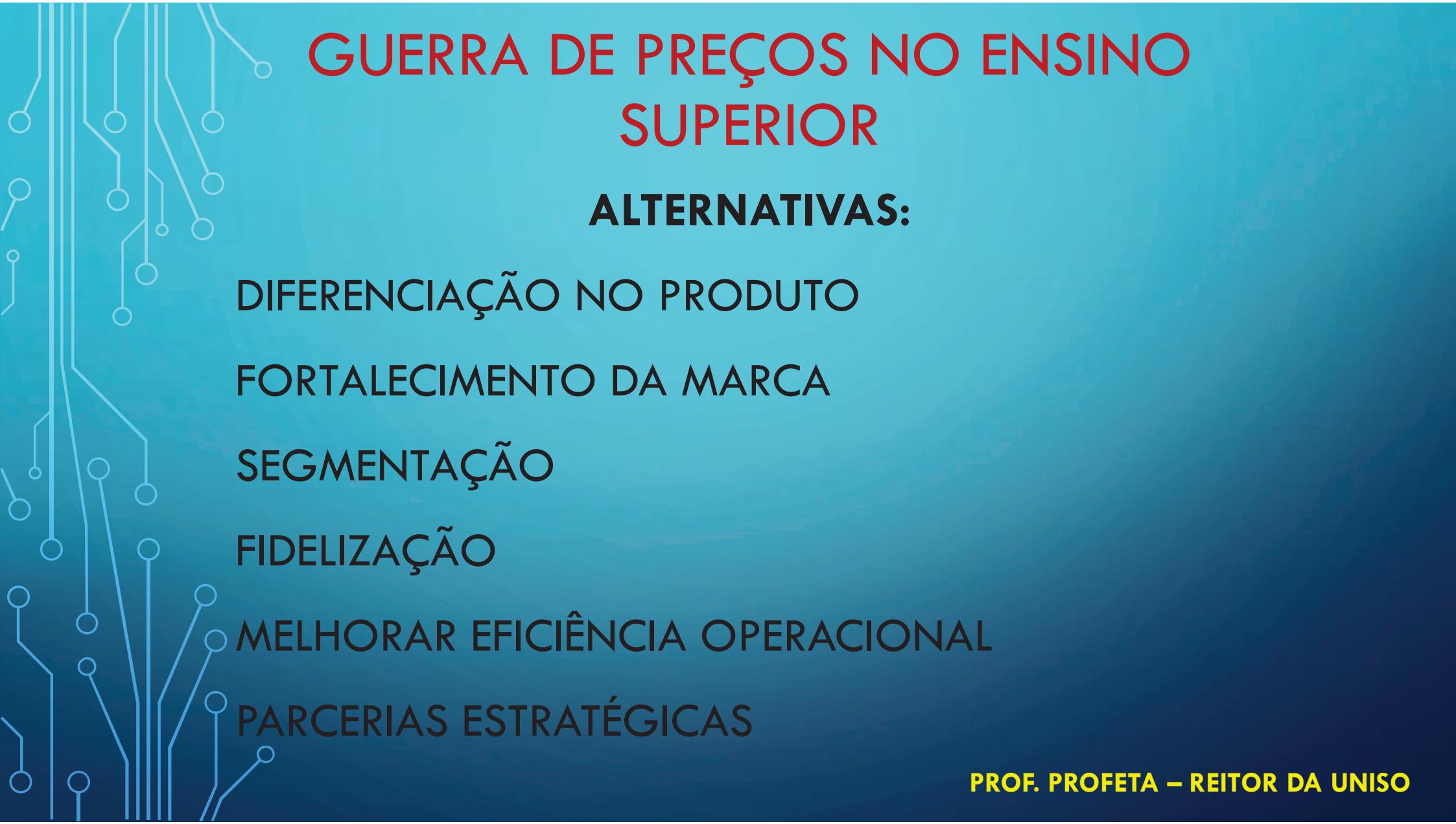
FOCO EM PARTICIPAÇÃO DE MERCADO

CONTÍNUA REAÇÃO À CONCORRÊNCIA

POTENCIAL PREJUÍZO FINANCEIRO

IMPACTOS NO SETOR

PROF. PROFETA – REITOR DA UNISO



GUERRA DE PREÇOS NO ENSINO SUPERIOR

ALTERNATIVAS:

DIFERENCIADA NO PRODUTO

FORTALECIMENTO DA MARCA

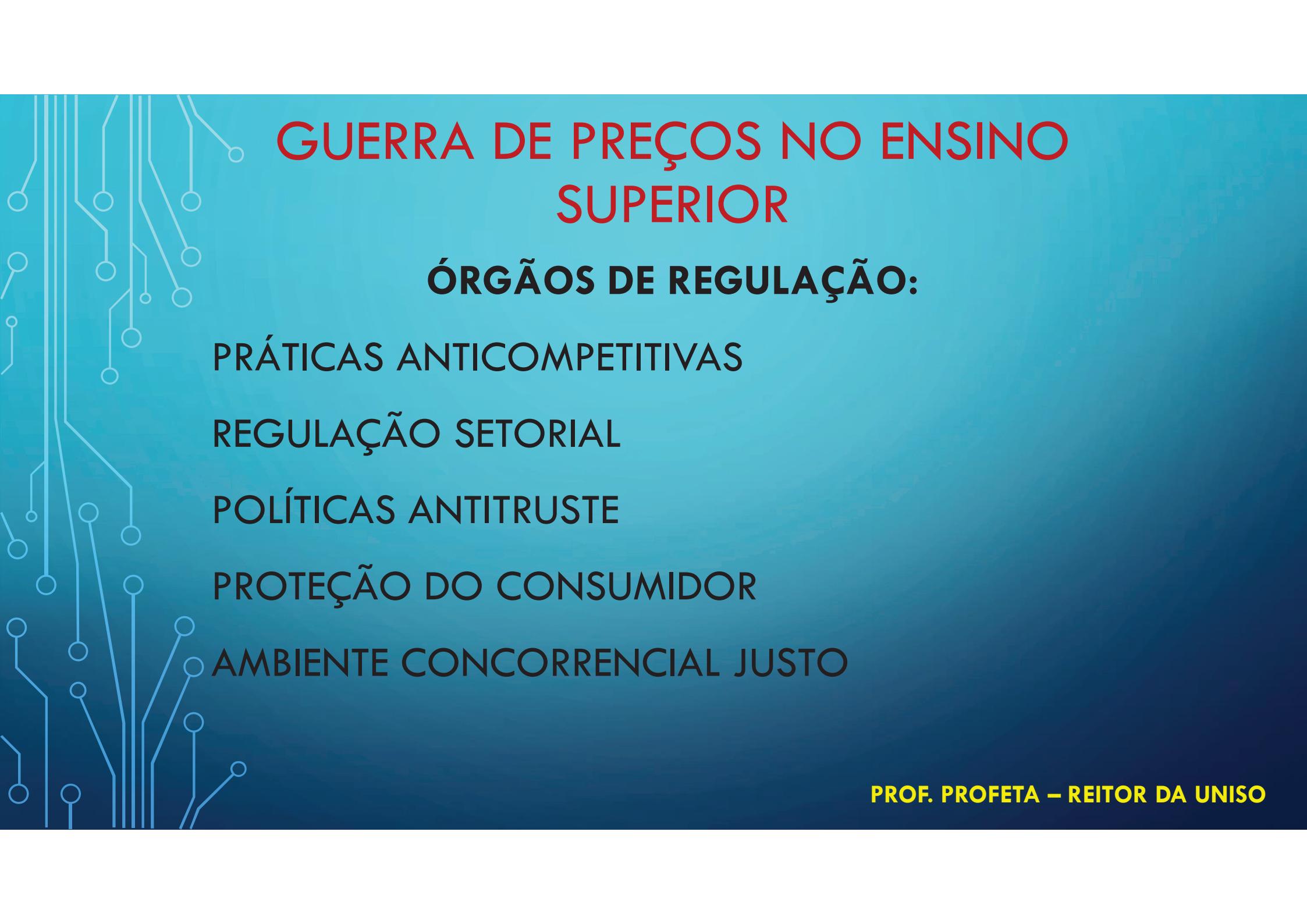
SEGMENTAÇÃO

FIDELIZAÇÃO

MELHORAR EFICIÊNCIA OPERACIONAL

PARCERIAS ESTRATÉGICAS

PROF. PROFETA – REITOR DA UNISO



GUERRA DE PREÇOS NO ENSINO SUPERIOR

ÓRGÃOS DE REGULAÇÃO:

PRÁTICAS ANTICOMPETITIVAS

REGULAÇÃO SETORIAL

POLÍTICAS ANTITRUSTE

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

AMBIENTE CONCORRENCEIAL JUSTO

PROF. PROFETA – REITOR DA UNISO



GUERRA DE PREÇOS NO ENSINO SUPERIOR

LEIS DE MARCADO: OFERTA E DEMANDA

NEOLIBERALISMO

TRANSPARÊNCIA

DIFERENCIADA

REGULAÇÃO (?)

PLANEJAMENTO SETORIAL

PROF. PROFETA – REITOR DA UNISO



GUERRA DE PREÇOS NO ENSINO SUPERIOR

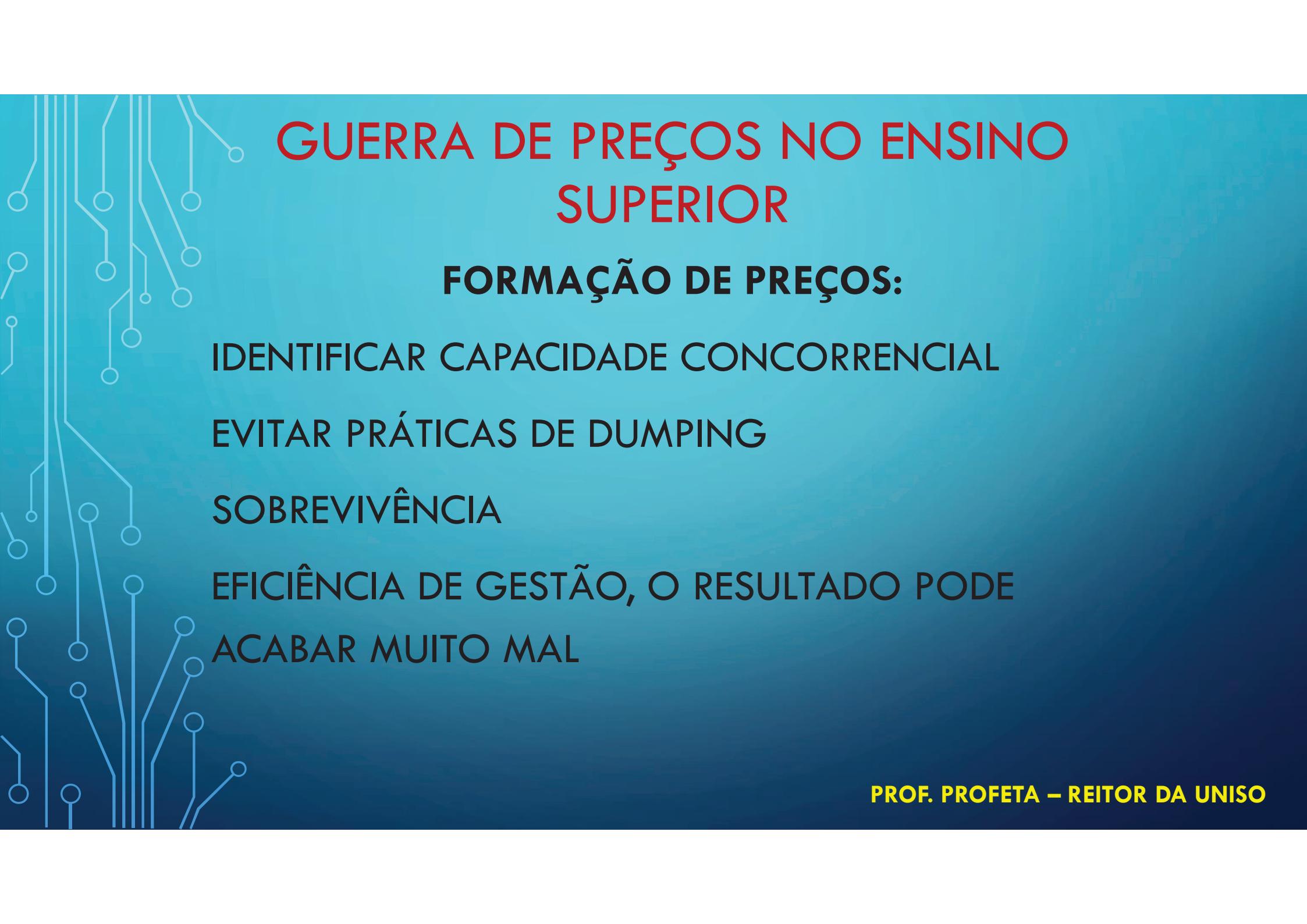
REGULAÇÃO:

MEC

CAPES

ESTADOS E MUNICÍPIOS

PROF. PROFETA – REITOR DA UNISO



GUERRA DE PREÇOS NO ENSINO SUPERIOR

FORMAÇÃO DE PREÇOS:

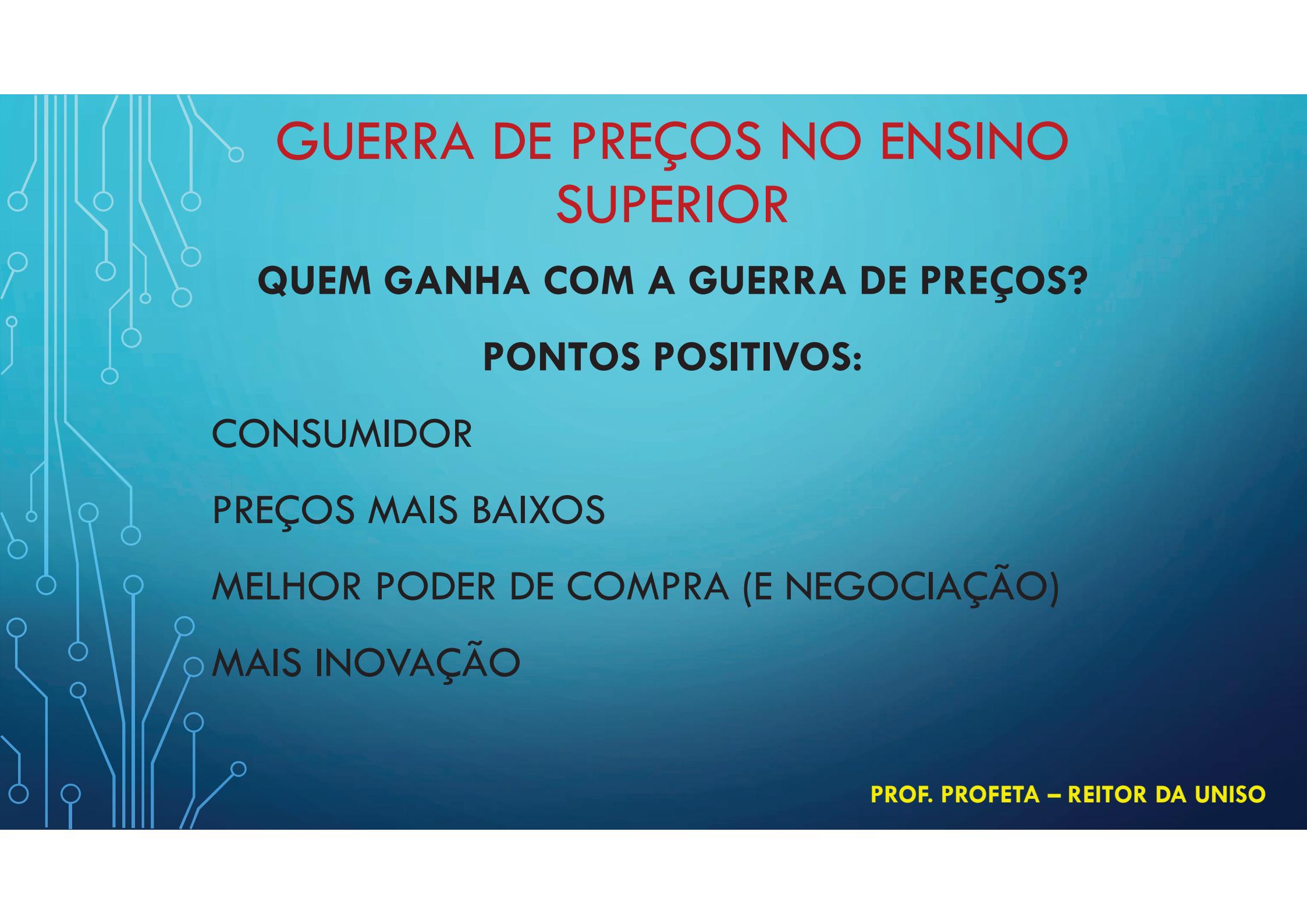
IDENTIFICAR CAPACIDADE CONCORRENCEIAL

EVITAR PRÁTICAS DE DUMPING

SOBREVIVÊNCIA

**EFICIÊNCIA DE GESTÃO, O RESULTADO PODE
ACABAR MUITO MAL**

PROF. PROFETA – REITOR DA UNISO



GUERRA DE PREÇOS NO ENSINO SUPERIOR

QUEM GANHA COM A GUERRA DE PREÇOS?

PONTOS POSITIVOS:

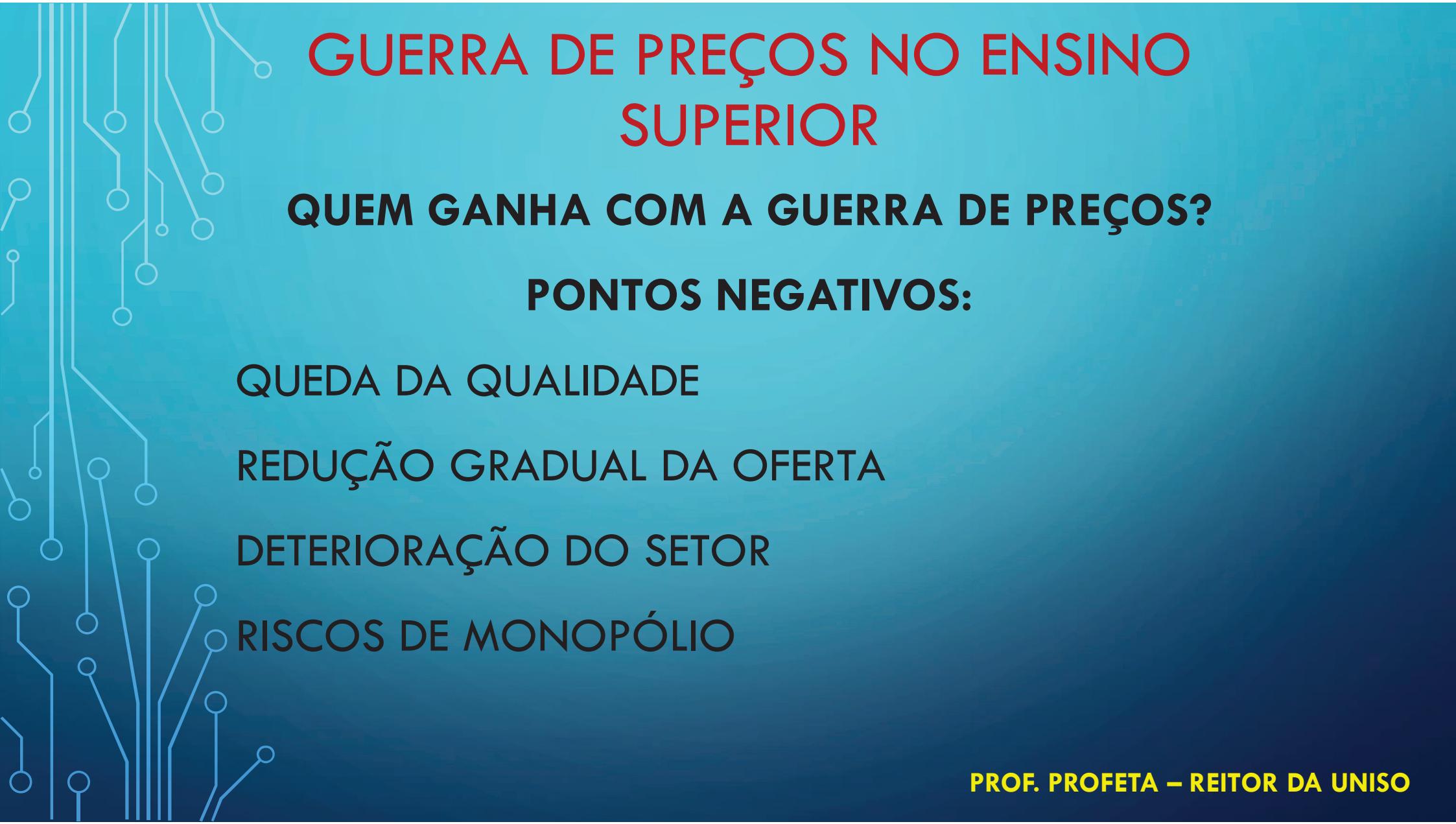
CONSUMIDOR

PREÇOS MAIS BAIXOS

MELHOR PODER DE COMPRA (E NEGOCIAÇÃO)

MAIS INOVAÇÃO

PROF. PROFETA – REITOR DA UNISO



GUERRA DE PREÇOS NO ENSINO SUPERIOR

QUEM GANHA COM A GUERRA DE PREÇOS?

PONTOS NEGATIVOS:

QUEDA DA QUALIDADE

REDUÇÃO GRADUAL DA OFERTA

DETERIORAÇÃO DO SETOR

RISCOS DE MONOPÓLIO

PROF. PROFETA – REITOR DA UNISO



NOVOS PARADIGMAS PARA TRANSFORMAR O MUNDO

GESTÃO COM
RESULTADO

INFORMAÇÕES
ESTRATÉGICAS

SOLUÇÕES DE
APRENDIZAGEM



Tecnologia para transformar a Educação

Mais que uma empresa de tecnologia, somos seu parceiro

Em um cenário educacional em constante mudança, você precisa de mais que um LMS.

A D2L é uma empresa global de inovação em aprendizagem que ajuda as organizações a redefinirem o futuro da educação e do trabalho.

O principal produto da D2L, a Brightspace, é um LMS premiado, desenvolvido para criar experiências de aprendizagem envolventes e personalizadas. Com foco em acessibilidade, usabilidade e integração, a Brightspace é o LMS flexível escolhido por instituições e organizações no mundo inteiro.



Contate-nos:
D2L.com/pt-br





Receita garantida e gestão financeira completa

Garantimos 100% das suas mensalidades,
inclusive dos alunos inadimplentes.

Com a Receita Garantida, a instituição
tem mais dinheiro no mês, recebendo
as mensalidades na data programada,
facilitando a vida do seu estudante.



www.principia.net/ies



O PARCEIRÃO PRO SEU SUCESSO

CONTE COM O
FINANCIAMENTO ESTUDANTIL
QUE **MAIS CRESCE** NO PAÍS E
ESQUEÇA A BUROCRACIA



**FINANCIAMENTO
ESTUDANTIL
FACILITADO**

CONHEÇA NOSSO PLANO DE AÇÃO

CONSULTORIA EM **FINANÇAS**

Estamos sempre conectados com as mudanças globais e trabalhamos para aprimorar a performance da sua IES, acompanhando as tendências e melhores práticas do setor educacional.

Sustentabilidade

Melhorar a rentabilidade e a sustentabilidade da instituição e seus cursos por meio de fontes alternativas de receita.

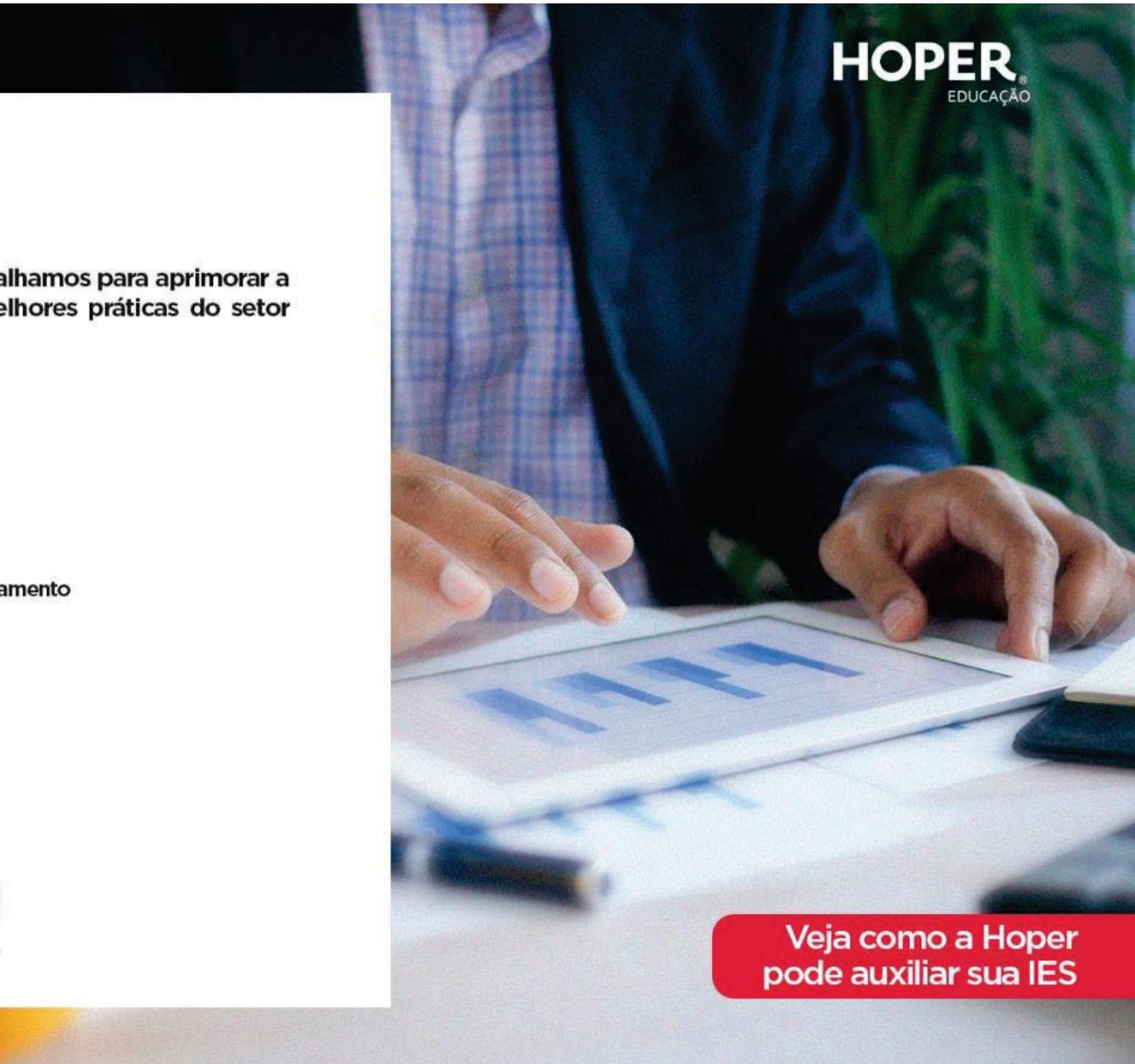
Orçamento

Planejar e desenvolver metodologia customizada de controle e acompanhamento orçamentário.

Indicadores

Estabelecer indicadores para aperfeiçoar a gestão financeira da IES

Conheça mais áreas de atuação da consultoria



Veja como a Hoper
pode auxiliar sua IES

CONSULTORIA

FUSÕES E AQUISIÇÕES

**Transforme desafios em oportunidades
com segurança e Transparência**

VALUATION

Avaliar e precificar instituições do ponto de vista mercadológico, explicitando seu real valor e potencial crescimento no setor educacional.

ESTRUTURAÇÃO PARA VENDA

Preparar a instituição para a venda futura, otimizando seus indicadores e valor de mercado.

COMPRA E VENDA DE IES

Apoiar mantenedores e gestores na venda, aquisição ou fusão de Instituições Educacionais.

Especialista em destaque



Caio Polizel

Sócio-consultor Hoper

Atua prioritariamente nas áreas de **Governança Corporativa**, avaliação Mercadológica, Planejamento Estratégico e Modelagem Organizacional

HOPER
EDUCAÇÃO



**Veja como a Hoper
pode auxiliar sua IES**

CONSULTORIA EM EAD

Estamos sempre conectados com as mudanças globais e trabalhamos para aprimorar a performance da sua IES, acompanhando as tendências e melhores práticas do setor educacional.

Escolher

Definir os melhores cursos em EaD para o perfil da sua IES.

Operar

Estruturar processos para a operacionalização da EaD.

Credenciar

Credenciar a IES para a EaD junto ao MEC.

Expandir

Projetar um modelo de negócio para Polos e Franquias EaD.

Conheça mais áreas de atuação da consultoria



HOPER
EDUCAÇÃO



Saiba mais

A Crise dos Cursos de Engenharia no Brasil

Veja os dilemas do Ensino, da Qualidade e do Mercado de Trabalho



**Alvaro
Prata**

Presidente da Empresa Brasileira
de Pesquisa e Inovação Industrial
(ABRAPII)



**Anderson
Correia**

Diretor-Presidente do Instituto
Paulista de Tecnologia (IPT)



**Maurício
Garcia**

Membro do Conselho Acadêmico
do Instituto Inteli

WEBINAR HOPER®

19/FEV/25 - QUA

15h até 16h

Inscrições **gratuitas**

Mediação:

João Vianney

Sócio-consultor Hoper e Jornalista

Apoio:

principia **Lyceum** **D2L** **FICOU FÁCIL**



+55 45 3026 0100 hoper@hoper.com.br www.hoper.com.br

Av. República Argentina . 3370 . Sala 3 . Jd. Panorama . CEP 85856-578 . Foz do Iguaçu/PR

