

# 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](mailto:hoper@hoper.com.br)    [www.hoper.com.br](http://www.hoper.com.br)

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

 /HoperEducacao

 @HoperEducacao

 /Hoper-Educacao

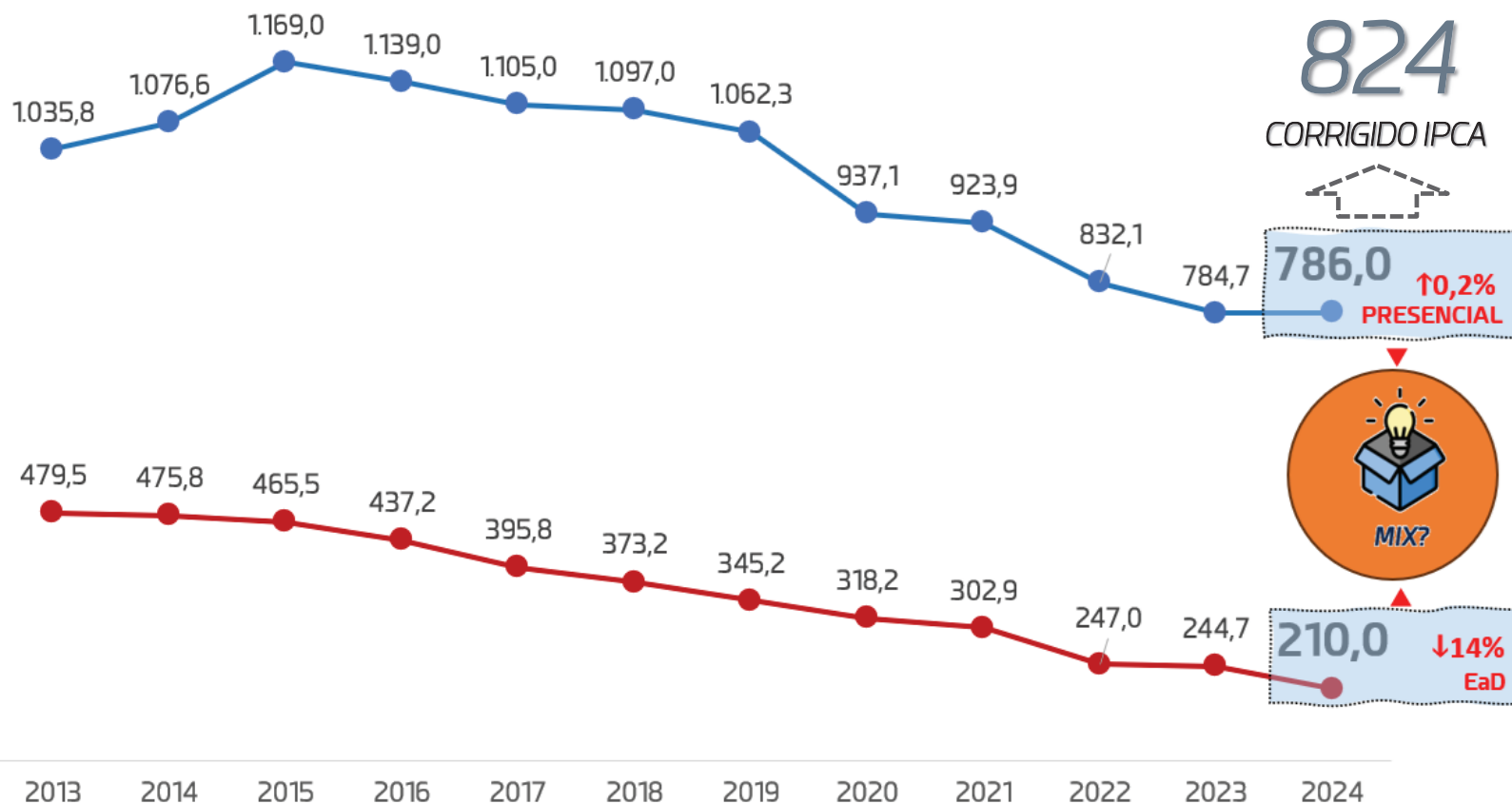
 /hopergrp



# PESQUISA HOPER DE MENSALIDADES BRASIL

# 2025

## Pesquisa Hoper Educação - Valores<sup>1</sup> Mensalidades na Educação Superior Brasil<sup>2</sup> - Histórico e Atual – Valores em R\$ – Presencial e EaD



<sup>1</sup> Valores corrigidos pelo IPCA. <sup>2</sup> O 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

**HOPER**  
EDUCAÇÃO



2025



**834**

PRÉVIA EM  
11.02.25

### PESQUISA HOPER DE MENSALIDADES 2025

- Cursos Privada: 24.935
- Cursos Válidos: 18.535
- Cursos Coletados: 15.364

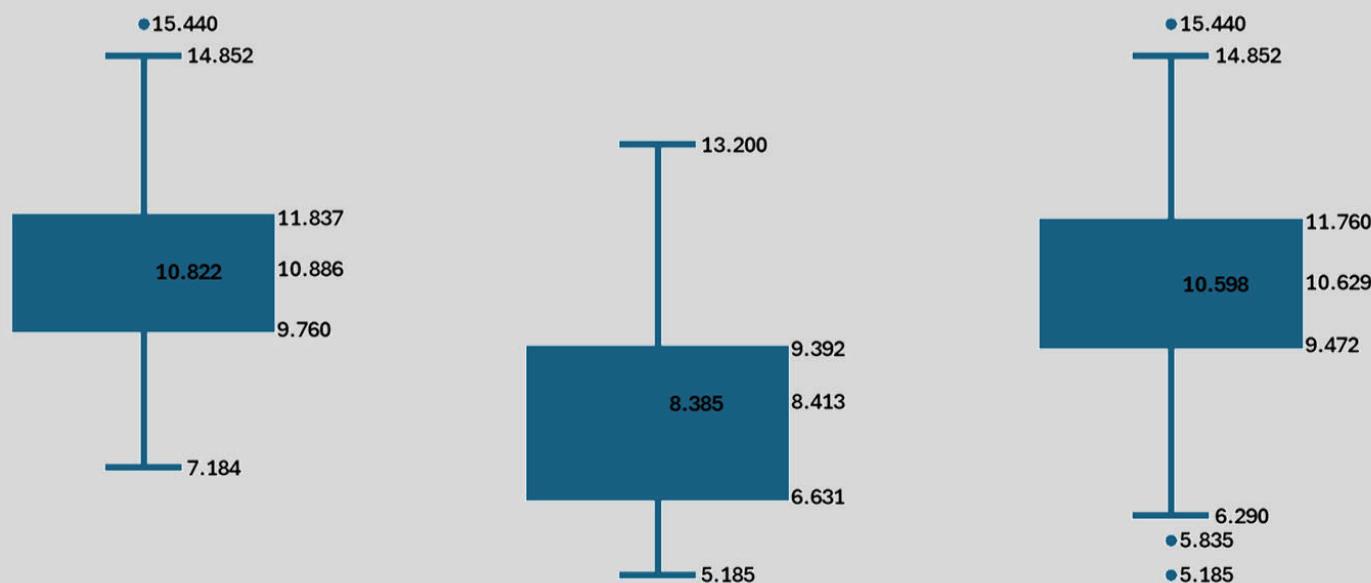
Amostra Atual: 82,2%

**Mediana 2025: R\$ 834**





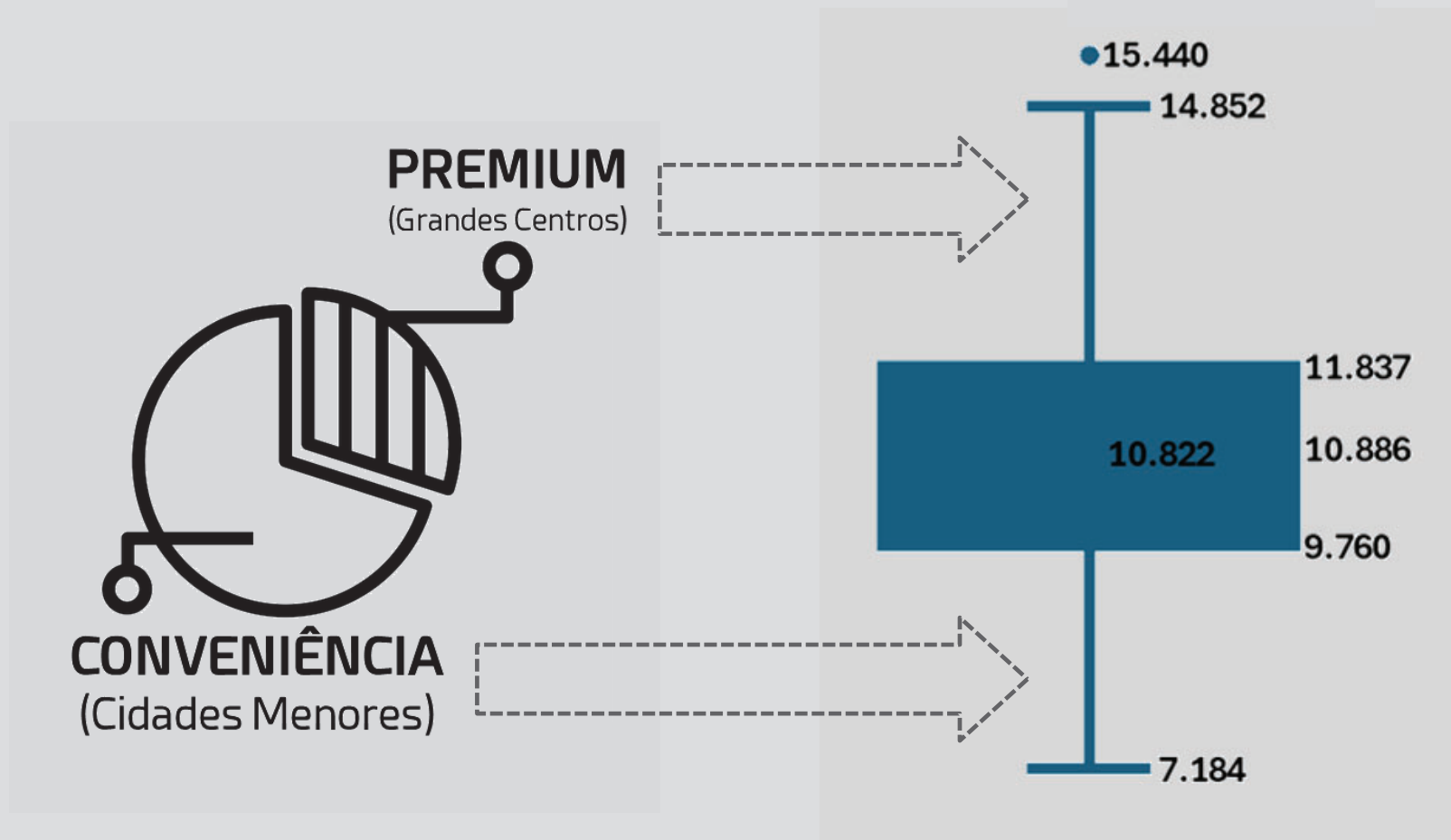
## Box Plot Pesquisa Hoper - Valores de Mensalidades de Medicina Brasil IES Privada e Municipais - Ano 2025



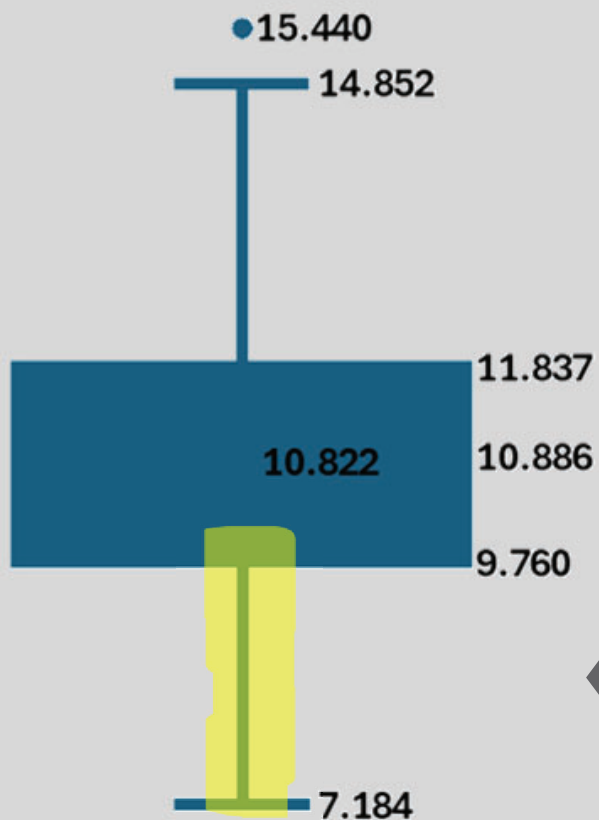
# NOVO MERCADO

## 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](mailto:hoper@hoper.com.br) | [www.hoper.com.br](http://www.hoper.com.br)


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

/hopereducacao

 /hopergrp

 /Hoper-Educacao

 /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](mailto:contato@cordoba.pro.br)

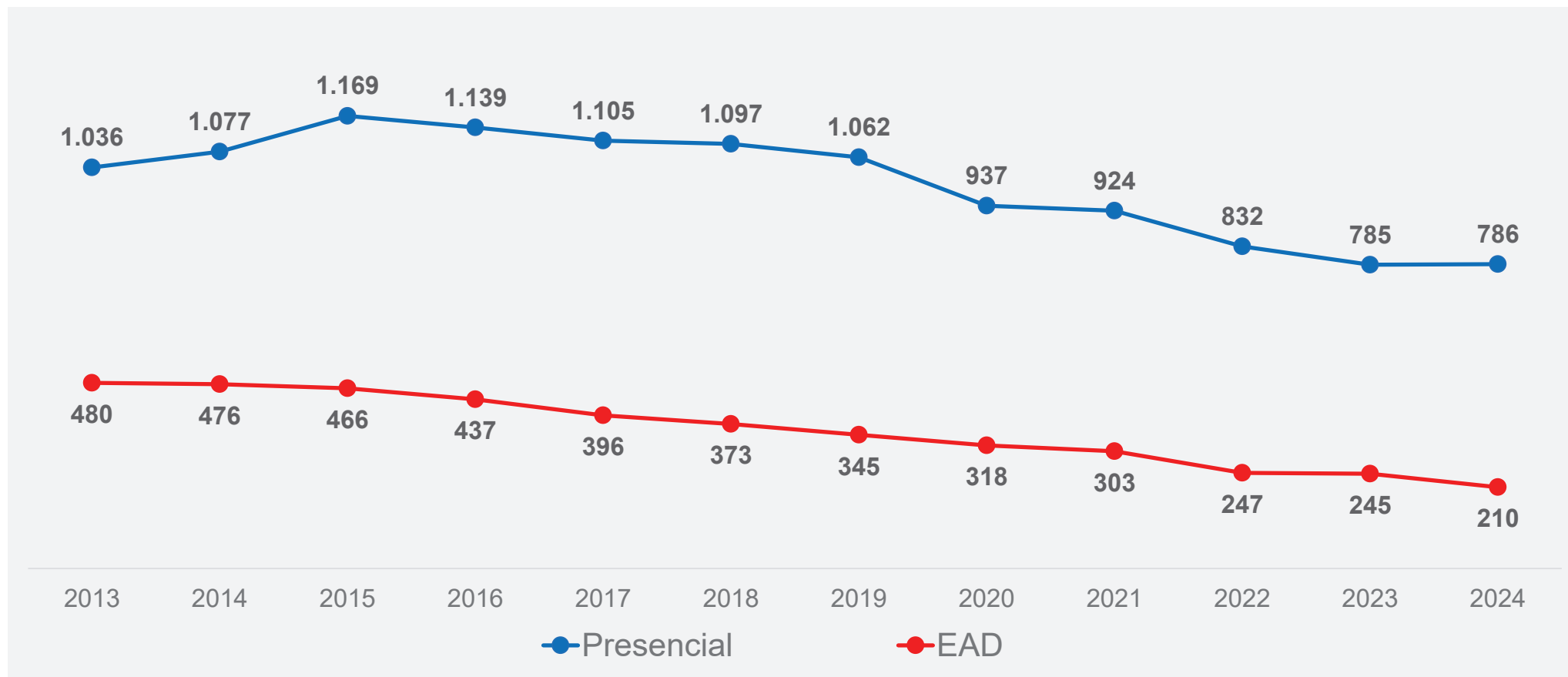


A photograph showing a balancing act with stones and sticks on a beach. A large, smooth, dark stone sits on a wooden post. Above it, a horizontal wooden stick is balanced on the stone. On top of this stick, another horizontal stick is placed, and on that, a small, smooth, dark stone is balanced. To the left, another large stone sits on a stick, which is also balanced on the large stone on the post. The background shows a beach with waves and a clear blue sky. A white curved line separates the image from the text on the right.

# 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 <sub>2</sub>

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



Fonte: Hoper Educação – fevereiro 2025



# Múltiplos fatores de influência (alguns destaques)

- 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



96% 94% 78% 76% 62% 52% 53% 39% 41% 40%

## MATRÍCULA TOTAL



## DESCOMPASSO ENTRE OFERTA E OCUPAÇÃO DE VAGAS

- 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%

Fonte: Hoper Educação – fevereiro 2025





# DESAFIOS E PERSPECTIVAS



# 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? – STHM
- 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





# GUERRA DE PREÇOS NO ENSINO SUPERIOR

## ALTERNATIVAS:

DIFERENCIAÇÃO 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 CONCORRENCIAL JUSTO

**PROF. PROFETA – REITOR DA UNISO**



# GUERRA DE PREÇOS NO ENSINO SUPERIOR

## LEIS DE MERCADO: OFERTA E DEMANDA

NEOLIBERALISMO

TRANSPARÊNCIA

DIFERENCIAÇÃO

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 CONCORRENCIAL

EVITAR PRÁTICAS DE DUMPING

SOBREVIVÊNCIA

EFICIÊNCIA DE GESTÃO, O RESULTADO PODE

ACABAR MUITO MAL





# 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.

# D2L

Contate-nos:  
[D2L.com/pt-br](https://D2L.com/pt-br)



# principia

## 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](http://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



Finanças



Estratégia



Regulação



Pessoas



Fusões e  
Aquisições



Governança



EaD



Tecnologia



Marketing

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



EaD



Governança



Estratégia



Regulação



Pessoas



Finanças



Fusões e  
Aquisições



Inovação



Tecnologia



Marketing



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:



+55 45 3026 0100    [hoper@hoper.com.br](mailto:hoper@hoper.com.br)    [www.hoper.com.br](http://www.hoper.com.br)

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

 /HoperEducacao

 @HoperEducacao

 /Hoper-Educacao

 /hopergrp