

Captação de Alunos e Mercado.

Ensino Superior.



www.abmes.org.br



/redeABMES

Captar novos alunos é importante:



Estimativas *Atmã Educar* o setor irá Faturar:

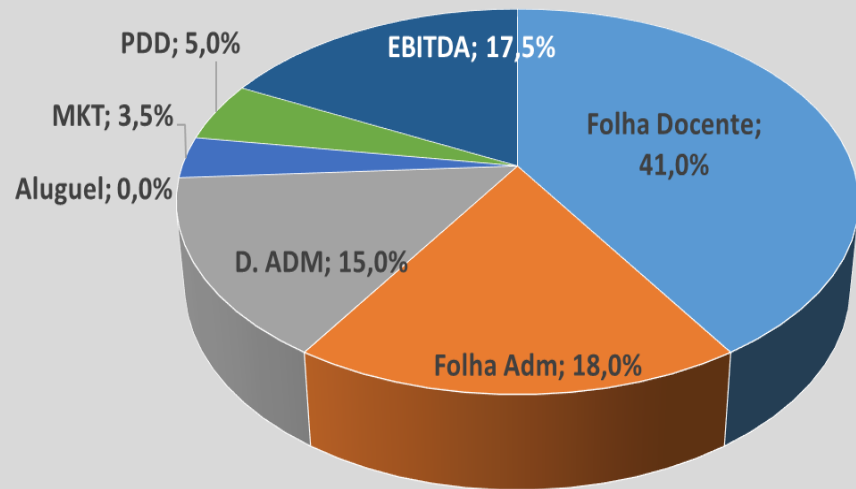
R\$ 58 Bilhões em 2019.

39% da receita e

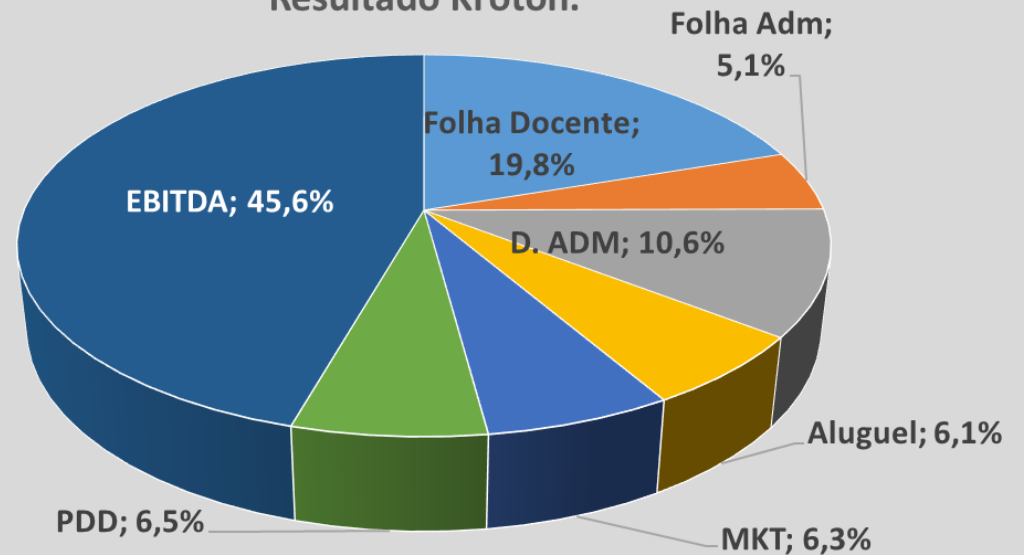
50% da lucro virão de **calouros.**

Estamos competindo com instituições com esse nível de eficiência.

Resultado frequente em IES Isoladas



Resultado Kroton.



Pesquisa realizada com gestores e mantenedores: Qual o principal problema em sua Instituição?

- 1º Lugar: “Captação de novos Estudantes”
- 2º Lugar (2019): “Fluxo de Caixa”
- 3º Lugar: “Retenção de Estudantes”
- 4º Lugar: “Baixa capacidade de inovação”
- 5º Lugar: “Capacidade de investimento”

Fluxo de alunos - Brasil

Comportamento de Novos Alunos - Setor Privado							
Modalidade	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019E
EaD	445.962	651.077	613.224	758.564	907.957	1.175.781	1.410.937
%		46,0%	-5,8%	23,7%	19,7%	29,5%	20,0%
Presencial	1.509.599	1.674.502	1.497.325	1.405.036	1.419.546	1.316.996	1.277.486
%		10,9%	-10,6%	-6,2%	1,0%	-7,2%	-3,0%
Total	1.955.561	2.325.579	2.110.549	2.163.600	2.327.503	2.492.777	2.688.423
% Crescimento		18,9%	-9,2%	2,5%	7,6%	7,1%	7,8%

Fonte: Microdados Censo / Tratado por Atmã Educar.

**Tudo indica que teremos 2,7 milhões de novos alunos em 2019.
Mais 50% dos calouros estão no EaD.**



www.abmes.org.br



Comportamento de alunos modalidade **presencial**, com e sem Interferência do FIES. Calouros. (presencial)

	Ingressantes - Alunos FIES e Não FIES							
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ingressantes FIES	59.146	192.256	328.587	506.512	185.994	186.449	132.049	53.178
Ingressantes Não FIES	1.200.063	1.327.312	1.179.599	1.163.638	1.307.044	1.214.369	1.287.630	1.263.818
Total	1.259.209	1.519.568	1.508.186	1.670.150	1.493.038	1.400.818	1.419.679	1.316.996
% Alunos FIES	4,7%	12,7%	21,8%	30,3%	12,5%	13,3%	9,3%	4,0%

Fonte: Microdados Censo / Tratado por Atmã Educar.

**2018 = 1,8% de retração de alunos não FIES.
7,26% de retração total.**

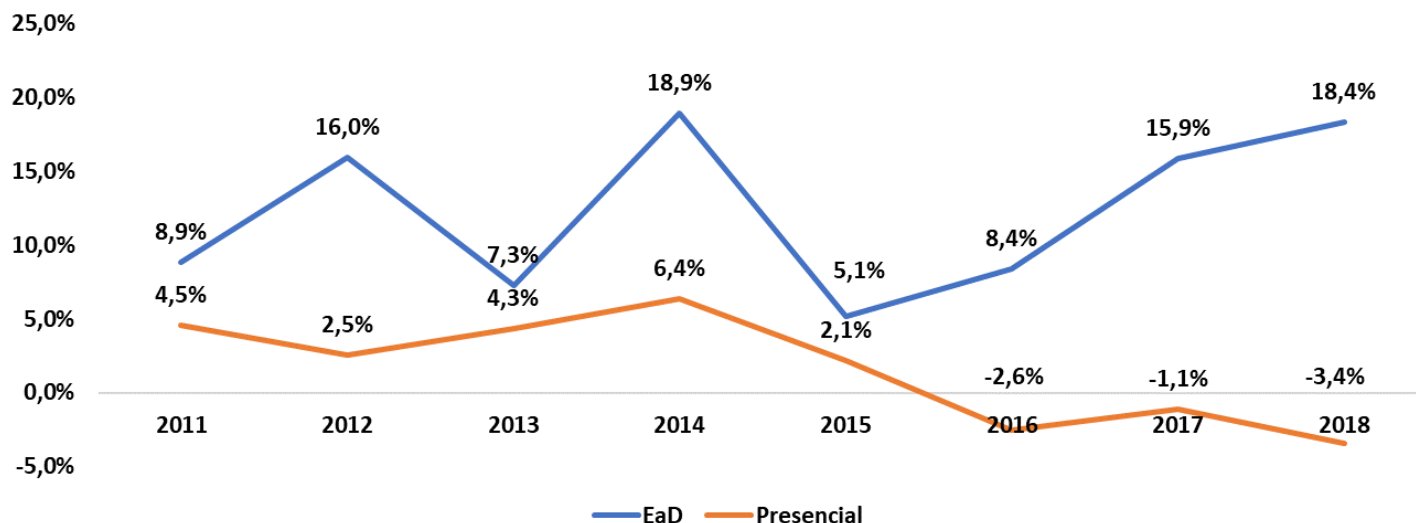
Matrículas Totais.

Comportamento de Alunos por Modalidade de Ensino - Rede Privada

Modalidade	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
EaD	748.233	814.500	944.562	1.013.455	1.205.255	1.267.190	1.373.657	1.591.410	1.883.584
Presencial	3.971.608	4.152.268	4.256.873	4.440.776	4.723.299	4.824.803	4.701.436	4.649.897	4.489.690
Total	4.719.841	4.966.768	5.201.435	5.454.231	5.928.554	6.091.993	6.075.093	6.241.307	6.373.274
Participação EaD	15,9%	16,4%	18,2%	18,6%	20,3%	20,8%	22,6%	25,5%	29,6%
Participação Presencial	84,1%	83,6%	81,8%	81,4%	79,7%	79,2%	77,4%	74,5%	70,4%

Fonte: Microdados Censo / Tratado por Atmã Educar.

Comportamento de Crescimento por Modalidade - Rede Privada



Mesmos Cursos EaD e Presencial =

2013: 25%
2018: 48%

% EaD no Total (Mesmos Cursos Presencial) - Rede Privada

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
% EaD	25,1%	28,2%	29,1%	32,6%	38,5%	47,7%



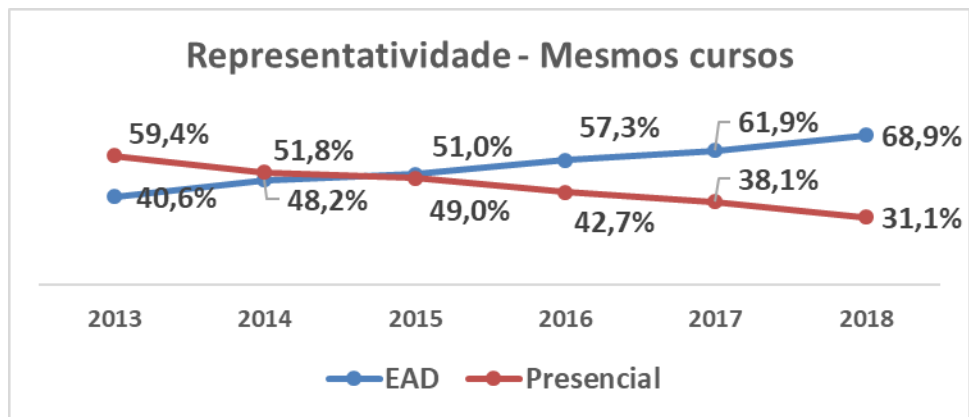
www.abmes.org.br



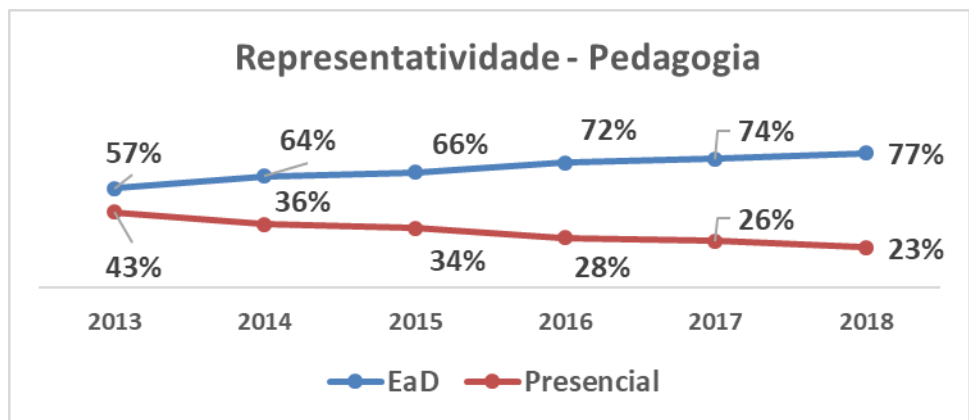
EaD está engolindo a modalidade Presencial



Comportamento de Captação de Calouros:



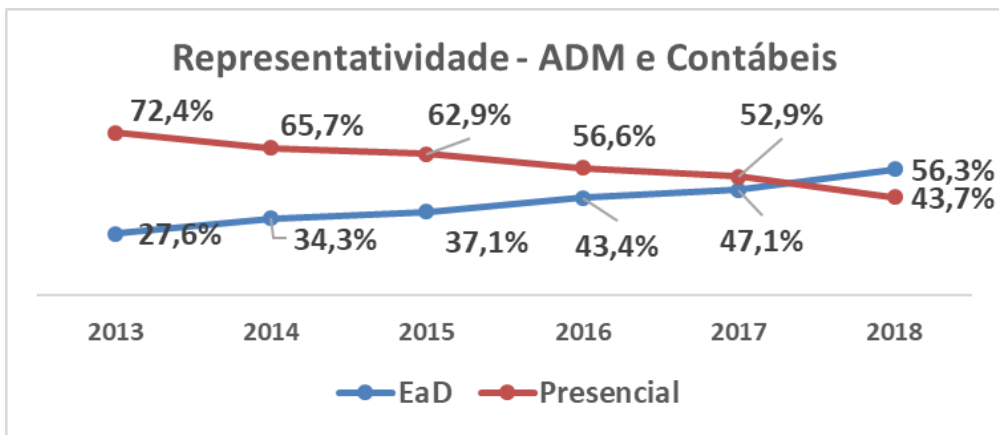
Quando considerado os mesmos cursos em regime em ambas modalidades, o EaD é representa 68,9% do volume de calouro.



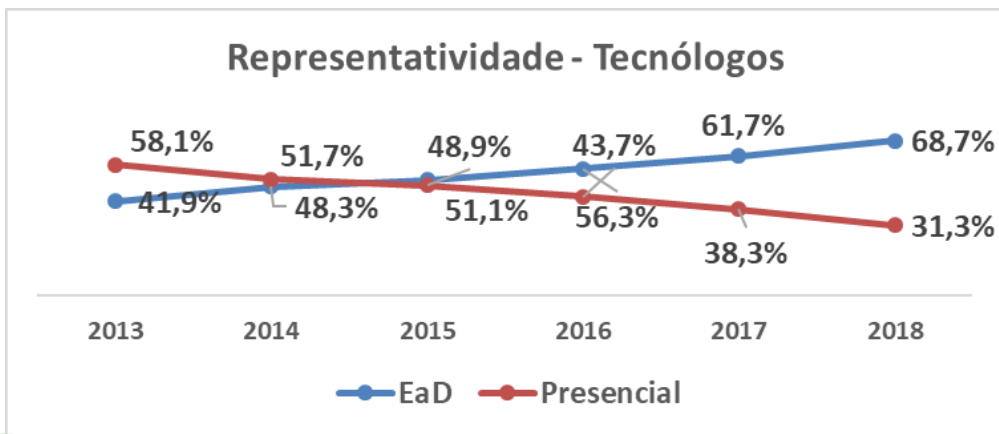
Considerando o curso mais antigo do portfólio, o EaD Representa 77% do volume de calouros.

Fonte: Microdados Censo / Tratado por Atmã Educar.

Comportamento de Captação de Calouros:



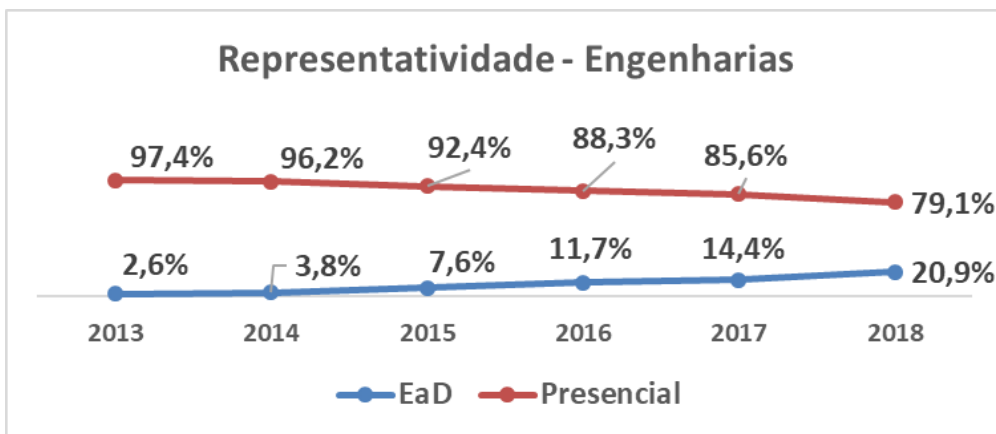
A modalidade EaD já representa 56,3% do volume de calouros nos cursos de Ciências Contábeis e Administração.



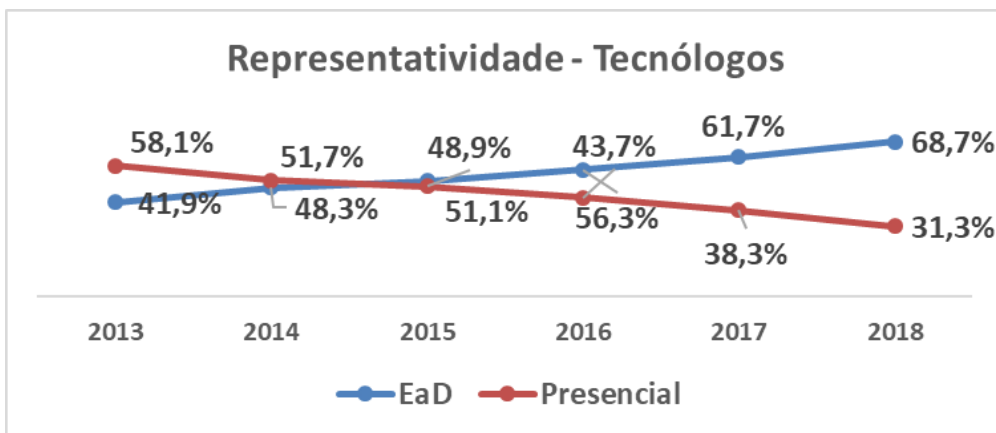
Nos Tecnólogos o presencial sai de 58,1% de *Share* para 31,3% em 5 anos.

Fonte: Microdados Censo / Tratado por Atmã Educar.

Comportamento de Captação de Calouros:



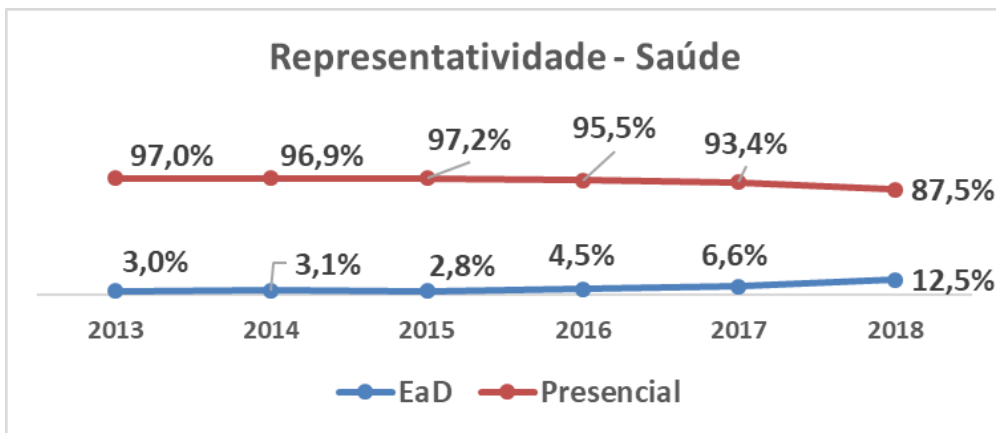
Engenharias sai de 2,6% de *Share* no EaD para 20,9% em 5 anos.



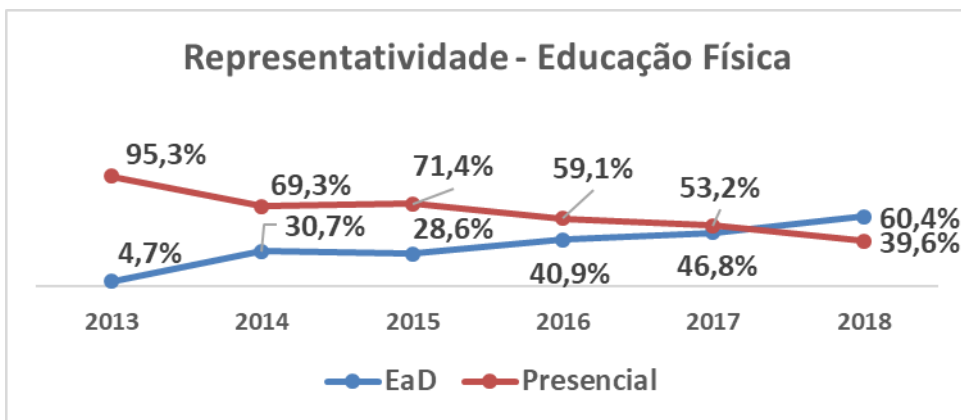
Nos Tecnólogos o presencial sai de 58,1% de *Share* para 31,3% em 5 anos.

Fonte: Microdados Censo / Tratado por Atmã Educar.

Comportamento de Captação de Calouros:



Considerando todos os cursos da área Saúde, exceto Educação Física.

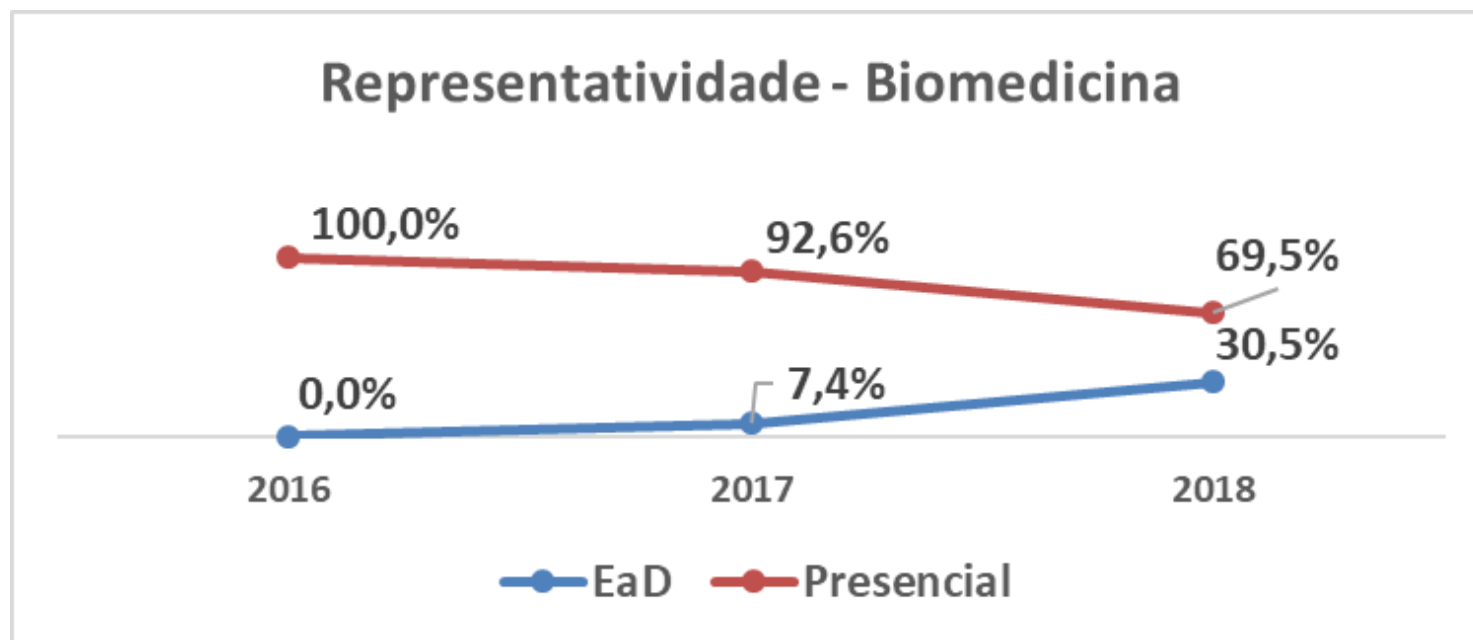


60,4% dos calouros de Educação Física, estão ingressando na modalidade EaD.

Fonte: Microdados Censo / Tratado por Atmã Educar.

Tendências:

Exemplo: Curso de Biomedicina no Estado de Santa Catarina!



Brasil 2018: 6% de MS EaD.

Fonte: Microdados Censo / Tratado por Atmã Educar.

Comportamento de alunos EaD x Presencial



Comportamento de Alunos - EaD vs Presencial						
	2016	2017	2018	% 2018/2017	CAGR	
Aluno Presencial > 24 anos	2.749.405	2.667.665	2.533.399	-5,0%	-4,0%	
Aluno EaD > 24 anos	1.169.963	1.353.478	1.570.433	16,0%	15,9%	
Aluno Presencial 18 a 24 anos	3.804.878	3.862.016	3.839.579	-0,6%	0,5%	
Aluno EaD 18 a 24 anos	324.455	403.504	484.001	19,9%	22,1%	
Total de Alunos	8.048.701	8.286.663	8.427.412	1,7%	2,3%	

Fonte: Microdados Censo / Tratado por Atmã Educar.

Jovens no EaD – Segmento que mais cresce.

Evolução das Matrículas Privadas por Turno - 2014 a 2018

Turno	2014	2015	2016	2017	2018	GRÁFICO
Integral	6,0%	6,2%	6,5%	5,7%	6,0%	
Matutino	21,0%	21,7%	22,5%	22,2%	23,0%	
Noturno	70,0%	69,2%	67,9%	69,2%	68,2%	
Vespertino	2,9%	3,0%	3,2%	2,9%	2,8%	
Total Geral	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

Como será o comportamento do mercado com a liberação da Graduação em Direito na modalidade a Distância?

**Sozinho, responde por 17% do volume de alunos na modalidade presencial
É o curso financeiramente mais importante para mais de 40% das IESs.
É o curso mais rentável, gerando margem de contribuição acima de 70%.
Retraiu 2% o volume de alunos e quase 7% a captação em 2018.**



ABMES*

www.abmes.org.br



tmã
Educar

Matriculados

2013	2014	2015	2016	2017	2018
690.366	731.097	768.164	776.158	791.746	776.968
Crescimento	5,9%	5,1%	1,0%	2,0%	-1,9%

Alunos Matriculados no Direito - Brasil

Ingressantes

2013	2014	2015	2016	2017	2018
180.118	200.734	198.087	189.886	198.885	185.861
Crescimento	11,4%	-1,3%	-4,1%	4,7%	-6,5%

Ingressantes Direito Brasil.

Cursos Direito

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	996	992	1.014	1.027	1.043	1.135
Crescimento		-0,4%	2,2%	1,3%	1,6%	8,8%

Administração

Estatísticas Setoriais

Curso de Administração Brasil – Modalidade presencial privada.

O curso de Administração na modalidade presencial no Brasil sofreu retração no número de alunos na casa dos **36,8%** (2013 a 2018).

A região Centro-Oeste, Sul e Sudeste foram as mais afetadas, retraindo 50%, 46% e 35% respectivamente.

Curso de Administração - Rede Privada			
Modalidade	2013	2018	Crescimento
Presencial	566.125	357.958	-36,8%
EaD	148.244	214.734	44,9%
Total	714.369	572.692	-19,8%



Fonte: Microdados Censo / Tratado por Atmã Educar.



ABMES*

www.abmes.org.br



Atmã
Educar

COMPARATIVO ENADE CONTÍNUO - 2015-2018 - ENTRE MODALIDADES - MESMOS CURSOS PRIVADOS

ÁREA AVALIADA	2015		2018		Comparativo 2015-2018	
	Presencial	EaD	Presencial	EaD	Presencial	EaD
ADMINISTRAÇÃO	2,2	2,0	2,4	2,5	8,0%	25,1%
CIÊNCIAS CONTÁBEIS	2,3	2,2	2,2	2,3	-2,2%	5,5%
CIÊNCIAS ECONÔMICAS	2,4	2,5	2,1	2,6	-10,3%	3,8%
DIREITO	2,2	3,6	2,2	3,5	0,4%	-1,6%
RELAÇÕES INTERNACIONAIS	2,4	0,0	2,5	1,6	3,0%	-
SECRETARIADO EXECUTIVO	2,3	0,0	2,0	2,0	-11,6%	-
SERVIÇO SOCIAL	0,0	0,0	2,2	1,3	-	-
TEC. EM COMÉRCIO EXTERIOR	2,7	2,9	2,3	2,7	-14,4%	-4,3%
TEC. EM DESIGN DE INTERIORES	2,6	0,0	2,5	2,7	-2,8%	-
TEC. EM DESIGN DE MODA	2,6	0,0	2,5	2,6	-5,0%	-
TEC. EM GASTRONOMIA	2,4	2,9	2,6	2,7	12,5%	-3,9%
TEC. EM GESTÃO COMERCIAL	2,5	2,8	2,7	2,7	7,1%	-2,0%
TEC. EM GESTÃO DA QUALIDADE	2,3	2,2	2,4	2,9	3,1%	27,7%
TEC. EM GESTÃO DE RH	2,5	2,5	2,5	2,4	-2,4%	-2,7%
TEC. EM GESTÃO FINANCEIRA	2,3	2,5	2,6	2,7	11,5%	11,2%
TEC. EM GESTÃO PÚBLICA	2,2	2,6	2,0	2,7	-6,7%	4,8%
TEC. EM LOGÍSTICA	2,4	2,4	2,4	2,3	2,5%	-4,0%
TEC. EM MARKETING	2,4	2,6	2,6	2,8	5,9%	6,7%
TEC. EM P. GERENCIAIS	2,4	2,5	2,2	2,5	-4,9%	-1,1%
TEOLOGIA	2,6	2,3	2,7	2,7	6,7%	17,0%
TURISMO	2,1	2,9	2,3	2,9	10,0%	-0,3%
TOTAL GERAL	2,3	2,4	2,3	2,5	1,1%	2,5%

21 cursos analisados

EaD melhor em 14

Presencial Melhor em 4

Foram: 3 empates.

EaD na ótica do entrante tardio

Marcas Regionais
X
Marcas Estrangeiras

***Grandes Grupos perderão
mercado de EaD nos
próximos anos?!***



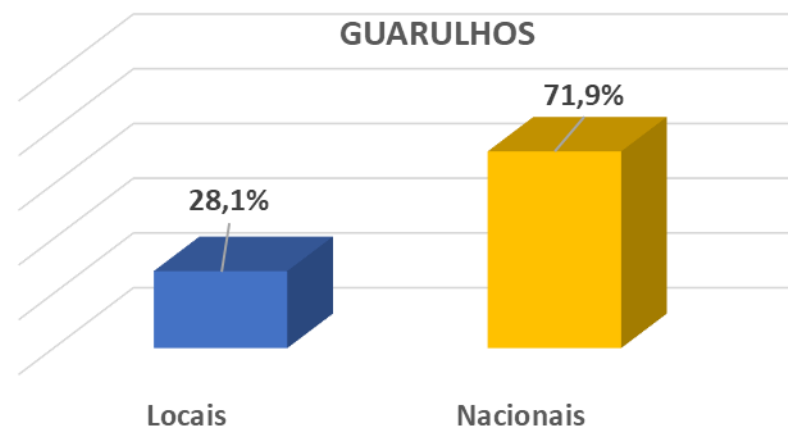
Market Share - Somente EaD.

Grupo Consolidador	2014	2015	2016	2017	2018
Kroton	38,4%	37,2%	36,5%	32,6%	25,1%
Unip	9,0%	9,8%	10,4%	10,6%	11,9%
UNIASSELVI	7,7%	7,4%	7,2%	8,9%	10,8%
UNINTER	9,1%	9,6%	9,6%	10,2%	9,7%
Estácio	9,3%	8,6%	8,0%	8,3%	8,7%
Cruzeiro do Sul Educaciona	2,2%	3,2%	4,7%	5,4%	5,9%
Unicesumar	3,2%	3,6%	3,4%	4,0%	4,9%
Laureate	1,7%	2,0%	2,0%	2,1%	2,3%
Uninove	1,2%	1,4%	1,3%	1,4%	1,8%
Ser Educacional	0,1%	0,2%	0,4%	0,5%	0,6%
Grupo Tiradentes	0,6%	0,7%	0,7%	0,6%	0,6%
Anima	0,2%	0,3%	0,4%	0,3%	0,4%
Não Consolidada	17,3%	16,2%	15,7%	15,0%	17,3%
Total Geral	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CENÁRIO 1 – Guarulhos



- ENIAC IES local em Guarulhos;
- Começou tardiamente a oferecer a modalidade (2014);
- Passou de 5% de MS em 2014 para 28% em 2017;
- Caso não haja outra IES local ofertando cursos EaD, a tendência é que a ENIAC alcance mais de 50% do mercado.

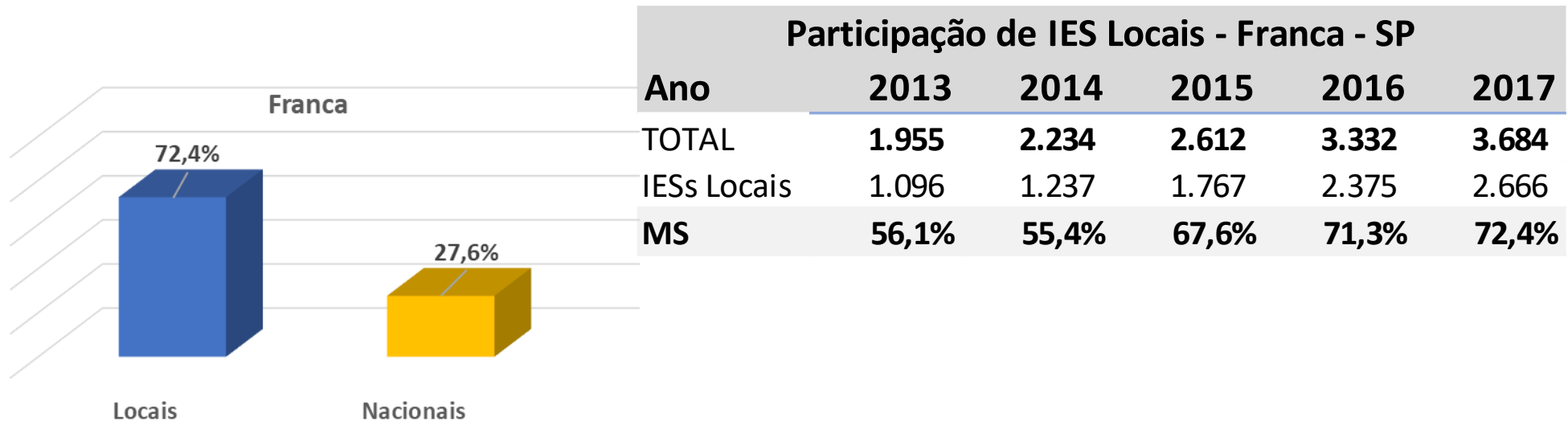


Participação de IES Locais - Guarulhos - SP					
Ano	2013	2014	2015	2016	2017
TOTAL	3.167	4.303	4.690	5.682	7.504
IES Locais	5	210	221	1.041	2.111
MS	0,2%	4,9%	4,7%	18,3%	28,1%

CENÁRIO 2 - Franca



- UNIFRAN IES local em Franca;
- Iniciou o EAD no momento certo;
- Passou de 53% em 2013 para 72% em 2017 em participação de mercado;
- Blindou a cidade para IES estrangeiras.
- Consegue praticar uma mensalidade sem muitos descontos e bolsas.



Definição de portfólio de curso.

Portfólio de cursos – Ingressantes por curso

Comportamento dos 20 maiores cursos - Brasil - Presencial				Comportamento dos 20 maiores cursos - Brasil - EaD			
Rede Privada				Rede Privada			
Curso	2013	2018	Crescimento	Curso	2013	2018	Crescimento
Direito	180.118	185.861	3,2%	Pedagogia	94.695	206.644	118,2%
Administração	173.282	103.693	-40,2%	Administração	60.659	130.721	115,5%
Enfermagem	60.441	82.669	36,8%	Educação Física	2.730	89.172	3166,4%
Psicologia	51.202	67.319	31,5%	Ciências Contábeis	31.175	71.284	128,7%
Pedagogia	72.373	60.767	-16,0%	Tecn. Gestão de RH	40.518	69.981	72,7%
Educação Física	55.489	58.355	5,2%	Serviço Social	32.430	42.153	30,0%
Ciências Contábeis	68.090	53.205	-21,9%	Tecn. Logística	15.648	35.094	124,3%
Fisioterapia	35.358	49.533	40,1%	Tecn. Proc. Gerenciais	18.446	34.755	88,4%
Engenharia Civil	82.949	46.135	-44,4%	Letras	10.799	33.717	212,2%
Nutrição	21.224	35.235	66,0%	Tecn. Análise e Desenv. Sist.	9.300	31.363	237,2%
Comunicação Social	46.703	34.320	-26,5%	Tecn. Gestão Pública	16.165	25.883	60,1%
Tecn. Gestão de RH	48.801	33.951	-30,4%	Tecn. Gestão Financeira	7.941	22.569	184,2%
Farmácia	21.675	32.841	51,5%	Tecn. Marketing	10.985	22.509	104,9%
Odontologia	17.018	29.818	75,2%	Enfermagem	245	22.325	9012,2%
Arquitetura e Urbanismo	36.758	28.715	-21,9%	História	7.121	21.663	204,2%
Biomedicina	16.098	25.481	58,3%	Matemática	5.201	18.007	246,2%
Medicina	11.734	25.414	116,6%	Tecn. Gestão Empresarial	6.563	14.905	127,1%
Medicina Veterinária	12.909	23.327	80,7%	Tecn. Gestão Comercial	290	14.079	4754,8%
Engenharia Mecânica	29.609	22.896	-22,7%	Tecn. Gestão Hospitalar	2.569	11.969	365,9%
Engenharia de Produção	39.775	19.234	-51,6%	Engenharia Civil	1.323	9.964	653,1%

Diretrizes para melhor captação.

Identificar potencial de alunos para minha marca, considerando pesquisas secundárias e primárias.

Definição do Preço, identificando o distanciamento adequado para cursos e modalidades frente a concorrência local e competidores nacionais.

Definição das estratégias, considerando processo de regulação e estrutura de gastos.

Definir o modelo de operação que garanta o retorno financeiro, considerando os modelos híbridos de funcionamento.

Rever as diretrizes de investimento em laboratórios e acervo.

Novas Matrizes curriculares que respeitem as premissas mercadológicas e financeiras.

Exemplos Insumos para o planejamento:

Demanda

Curso Oportunidade	Matriculados 2013	Matriculados 2018	Matriculados 2019E	Matriculados 2020E	Número de Cursos 2016
Nutrição	719	1.473	1.517	1.742	9

Potencial Máximo Ingressante	Demanda Total
53	170

Preço

Curso Oportunidade	Mensalidade IES I	Mensalidade IES 2	Mensalidade IES 3	Maior Mensalidade	Menor Mensalidade	Mensalidade Média RA	Média Brasil
Nutrição	R\$ 2.130,15	R\$ 1.379,00	R\$ 1.000,00	R\$2.130,15	R\$1.000,00	R\$1.503,05	R\$ 971,01

**Preço para iniciar: R\$ 895,00
10% abaixo concorrente 3.**

Definição de Início de Turma.

Curso	Modelo	Preço Recomendado	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4
Nutrição	Híbrido	R\$ 895,57	40	30	24	23
Total			40	30	24	23

Expectativa de geração de receitas.

Curso	2019	2020	2021	2022
Nutrição	R\$ 429.872	R\$ 341.748	R\$ 289.803	R\$ 291.831
Receita Bruta	R\$ 429.872	R\$ 341.748	R\$ 289.803	R\$ 291.831
Receita líquida	R\$ 270.820	R\$ 215.302	R\$ 182.576	R\$ 183.854
Renúncia de Receitas	-37%	-37%	-37%	-37%

Comportamento de Gastos com Folha Acadêmica - Graduação

	2020		2021					
Alunos		40		30		24		23
Valor médio hora	R\$	43,35	R\$	45,95	R\$	48,71	R\$	51,63
Custo Total Hora	R\$	71,53	R\$	75,82	R\$	80,37	R\$	85,19
Turmas		1,00		1,00		1,00		1,00
Horas Semana sala		12		12		12		12
Horas Outras		4		4		4		4
Total Horas Sala		16		16		16		16
Horas Coordenação		3		2		2		2
Horas Semanal		19		18		18		18
Horas Mês		84		81		79		79
Horas Ano		1.008		972		950		946
Custo com Folha	R\$	72.100	R\$	73.696	R\$	76.382	R\$	80.597
Tecnologia e Conteúdo	R\$	2.880	R\$	2.290	R\$	1.942	R\$	1.955
Insumos	R\$	10.833	R\$	8.612	R\$	7.303	R\$	7.354
Custo Total	R\$	85.813	R\$	84.598	R\$	85.627	R\$	89.906

DRE Projetado da Turma										
		2.020		2.021		2.022		2.023		Acumulado
	R\$	270.820	R\$	215.302	R\$	182.576	R\$	183.854	R\$	852.551
Receita Líquida										
Gasto com Folha		26,6%		34,2%		41,8%		43,8%		35,5%
Tecnologia e Conteúdo		1,1%		1,1%		1,1%		1,1%		1,1%
Insumos		4,0%		4,0%		4,0%		4,0%		4,0%
Margem de Contribuição		68,3%		60,7%		53,1%		51,1%		59,4%

Market Place – Nova onda ameaçadora.

Com mercado crescendo, impulsionado pelo excesso de crédito (até 2014)

Perdemos a habilidade de vender;

Foi paralisada a profissionalização da área de marketing e comercial;

Não acompanhamos a nova forma de comunicar e vender;

Marketing foi e ainda é pouco estratégico na maioria das Instituições.

Alguns exemplos de *Market Place*.

AMERICANAS.COM

Uber



+BOLSAS

Alguns impactos da leva *Market Place* na Educação.

- No início era somente para o preenchimento de vagas ociosas.
- Atualmente estão captando o mesmo estudante.
- Era utilizada somente no final da campanha.
- Atualmente estão presentes desde o início da campanha.

Alguns impactos da leva *Market Place* na Educação.

- Diversas instituições estão em dificuldades financeiras, ocasionadas pela renúncia de receita das ações promocionais.
- A IES abre mão de mais de 50% da receita para ter o aluno, sem reestruturar os gastos acadêmicos.

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

*Média Brasil 2019:	R\$ 624,00
*Média de Capitais:	R\$ 820,00
*Instituições Premium com Escala em Capitais:	R\$ 1.330,00

De 2015 para 2019, tivemos aumento de aproximadamente 30% o custo de captação.



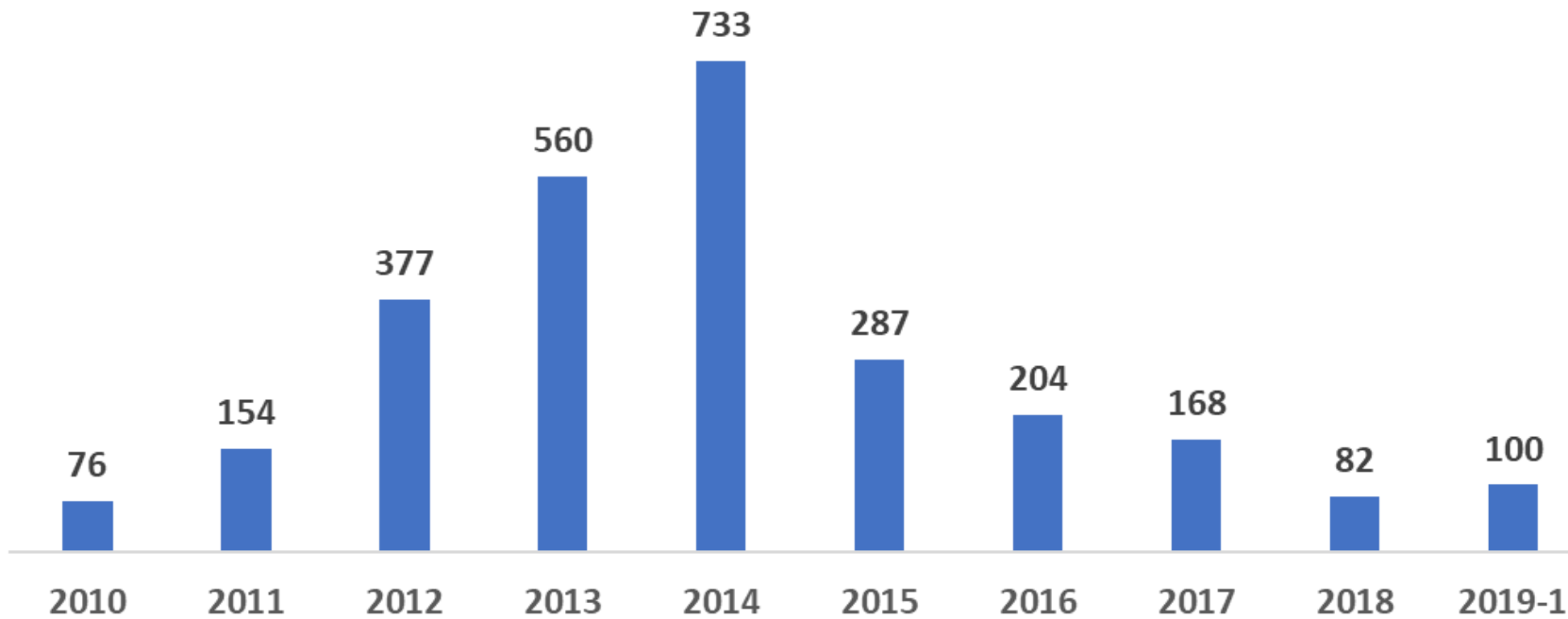
ABMES*

www.abmes.org.br



tmã
Educar

Contratos Novos FIES - Brasil (milhares)



Tendência é atender 5% do volume de alunos na graduação presencial.

Quantidade de alunos por curso!

- **Em 2014 = 39 alunos por curso existente.**
- **Em 2017 = 21 alunos por curso existente.**
- **Em 2019 = 16 alunos por curso existente.**

Distribuição das IES Privadas por Porte (Matrículas)

Porte da IES (Matrículas)	2014	2015	2016	2017	2018	GRÁFICO	CAGR
0 a 100	264	270	308	350	439		13,6%
101 a 300	379	390	402	391	400		1,4%
301 a 500	237	235	246	259	243		0,6%
501 a 1.000	351	336	331	329	338		-0,9%
1.001 a 1.500	195	193	180	172	173		-2,9%
1.501 a 2.000	131	123	131	131	114		-3,4%
2.001 a 3.000	146	152	137	149	157		1,8%
3.001 a 4.500	115	112	132	124	136		4,3%
4.501 a 6.000	80	73	62	70	67		-4,3%
6.001 a 8.500	54	58	58	55	51		-1,4%
8.501 a 10.000	20	27	23	24	22		2,4%
10.001 a 15.000	35	33	34	32	35		0,0%
15.001 a 20.000	17	18	24	22	20		4,1%
Acima de 20.000	46	49	43	44	43		-1,7%
Total Geral	2.070	2.069	2.111	2.152	2.238		2,0%

Quase 50% das IES apresentam baixa capacidade de viabilidade econômica.

43% 43% 45% 46% 48%

Até 500 alunos. **ABMES**

www.abmes.org.br



atmã
Educar

Obrigado!

Romário Davel

romario@atmaeducar.com.br

45 99141 5225



www.abmes.org.br



Corrida para cursos de Medicina.



www.abmes.org.br



Estatísticas Setoriais – Dados Brasil

EVOLUÇÃO DE MATRICULADOS - MEDICINA - PRIVADO								
REGIÃO	2013	2014	2015	2016	2017	2018	% 2018/2017	CAGR
CENTRO-OESTE	3.636	4.117	4.977	5.325	5.813	6.546	12,6%	12,5%
NORDESTE	11.442	12.761	14.224	16.289	18.978	22.908	20,7%	14,9%
NORTE	4.397	4.295	4.712	5.008	5.325	6.411	20,4%	7,8%
SUDESTE	39.250	42.332	44.007	46.378	51.368	57.673	12,3%	8,0%
SUL	9.658	10.209	11.103	12.095	13.500	15.613	15,7%	10,1%
TOTAL	68.383	73.714	79.023	85.095	94.984	109.151	14,9%	9,8%

EVOLUÇÃO DE INGRESSANTES - MEDICINA - PRIVADO								
REGIÃO	2013	2014	2015	2016	2017	2018	% 2018/2017	CAGR
CENTRO-OESTE	683	988	1.264	1.154	1.244	1.493	20,0%	16,9%
NORDESTE	1.976	2.791	3.056	3.717	4.749	5.470	15,2%	22,6%
NORTE	541	803	768	961	1.410	1.617	14,7%	24,5%
SUDESTE	6.799	7.503	7.787	8.740	11.236	13.221	17,7%	14,2%
SUL	1.735	2.140	2.367	2.454	2.866	3.613	26,1%	15,8%
TOTAL	11.734	14.225	15.242	17.026	21.505	25.414	18,2%	16,7%

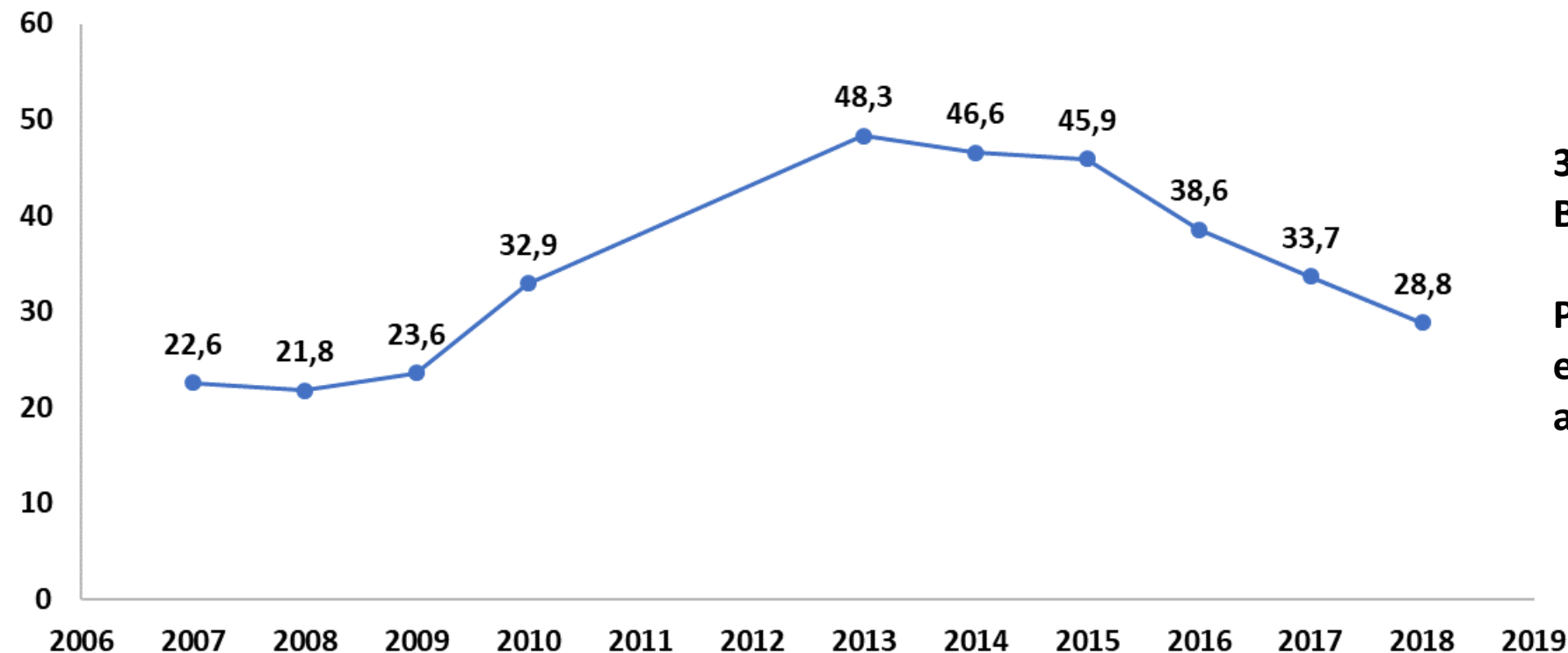
Estatísticas Setoriais – Dados Brasil

EVOLUÇÃO DE CURSOS - MEDICINA - PRIVADO								
REGIÃO	2013	2014	2015	2016	2017	2018	% 2018/2017	CAGR
CENTRO-OESTE	8	9	10	10	10	10	0,0%	4,6%
NORDESTE	17	24	25	28	31	37	19,4%	16,8%
NORTE	7	9	9	9	11	13	18,2%	13,2%
SUDESTE	65	70	74	76	85	95	11,8%	7,9%
SUL	21	23	25	25	29	36	24,1%	11,4%
TOTAL	118	135	143	148	166	191	15,1%	10,1%

Comportamento de preços surfando outra onda!

Preço de Mensalidade de Medicina					
Média de Preço 2016		Média de Preço 2017		Média de Preço 2018	
R\$	5.962,82	R\$	6.568,35	R\$	7.124,86
	8%		10,2%		8,5%
Inflação*			3,0%		4,3%

CANDIDATOS/VAGA - MEDICINA - BRASIL



35,7 mil vagas para medicina no Brasil.

Podemos ampliar para 52 mil vagas e sem prejuízo acadêmico. 45% de ampliação.

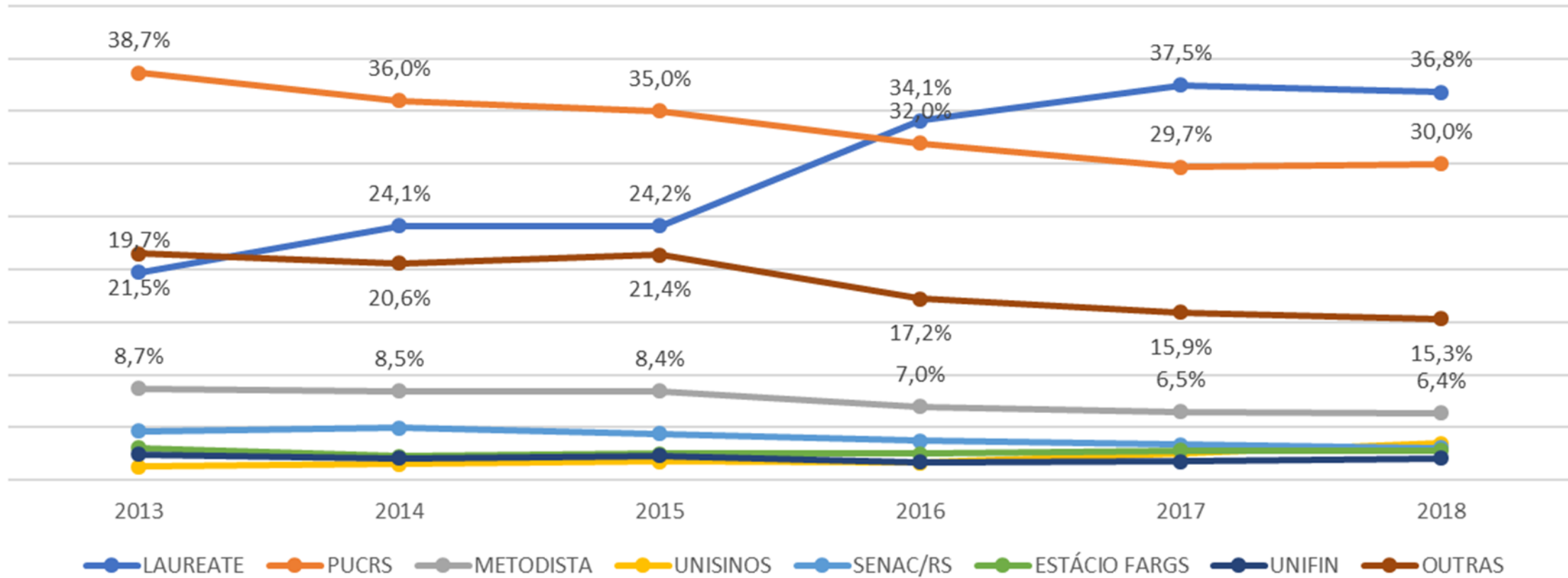
Mercado Brasil, Regiões e Cases.



www.abmes.org.br



Participação de Mercado Porto Alegre



Participação de Mercado (Market e Sale Share)

Case I - POA

Market Share - Laureate em Porto Alegre (Modalidade Presencial)

IES	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Laureate	12.316	15.270	15.046	21.678	23.397	21.463
Total em POA	62.390	63.253	62.294	63.561	62.464	58.325
MS	19,7%	24,1%	24,2%	34,1%	37,5%	36,8%

Sale Share - Laureate em Porto Alegre (Modalidade Presencial)

IES	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Laureate	5.631	6.628	4.077	9.368	10.238	8.436
Total em POA	16.977	18.649	15.300	17.964	18.987	16.544
SS	33,2%	35,5%	26,6%	52,1%	53,9%	51,0%

*Laureate = FADERGS e UniRitter

Em 2018, tendência em alcançar 29 mil alunos, crescendo 35%.

Fonte: Censo INEP

Coefficiente POA: 3,5



www.abmes.org.br



Participação de Mercado (Market e Sale Share)

Case I – POA

Market Share - PUCRS em Porto Alegre (Modalidade Presencial)

IES	2013	2014	2015	2016	2017	2018
PUCRS	24.115	22.786	21.799	20.316	18.535	17.506
Total em POA	62.390	63.253	62.294	63.561	62.464	58.325
MS	38,7%	36,0%	35,0%	32,0%	29,7%	30,0%

Sale Share - PUCRS em Porto Alegre (Modalidade Presencial)

IES	2013	2014	2015	2016	2017	2018
PUCRS	3.727	3.661	3.845	3.200	2.914	2.541
Total em POA	16.977	18.649	15.300	17.964	18.987	16.544
SS	22,0%	19,6%	25,1%	17,8%	15,3%	15,4%

PUC-RS em POA

Em 2018, tendência em alcançar 9 mil alunos, queda de 51%.

Fonte: Censo INEP

Coeficiente POA: 3,5



www.abmes.org.br



Participação de Mercado (Market e Sale Share)

Case II – Manaus

Market Share - Laureate em Manaus (Modalidade Presencial)

IES	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Laureate	28.924	34.743	39.639	28.166	30.981	29.011
Total em Manaus	83.721	88.793	104.653	89.644	90.109	88.010
MS	34,5%	39,1%	37,9%	31,4%	34,4%	33,0%

*Laureate = UNINORTE

Sale Share - Laureate em Manaus (Modalidade Presencial)

IES	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Laureate	10.017	9.504	10.185	6.616	7.042	8.022
Total em Manaus	32.994	31.472	33.258	28.365	27.577	25.342
SS	30,4%	30,2%	30,6%	23,3%	25,5%	31,7%

Em 2018, tendência em retrain para 27,8 mil alunos, queda de 5%.

Fonte: Censo INEP

Coeficiente Manaus: 3,47



www.abmes.org.br





ABMES[®]

Associação Brasileira de
Mantenedoras de Ensino Superior