

# INOVAÇÃO

## FATOR DE SOBREVIVÊNCIA PARA AS IES DE PEQUENO PORTE



**Pedro Mena**  
Graduado em Ciências da Computação e pós-graduado em Dinâmica de Grupos. Coautor da *Análise setorial da Educação Superior privada Brasil 2013 e 2016*. Consultor financeiro da Hoper Educação

O ano de 2016 foi particularmente desafiador para as instituições privadas de Ensino Superior no Brasil. Diversos fatores geraram um impacto significativo no mercado educacional, sendo os principais o cenário macroeconômico adverso, a instabilidade governamental e a redução de novos contratos do Fies.

A diminuição do poder de compra da população, causada principalmente pelo agravamento do desemprego e da inflação, teve o seu maior impacto nas classes socioeconômicas C e D, exatamente a faixa de população que, nos últimos anos, tem sido a impulsionadora do número de novas matrículas no Ensino Superior.

Com esse cenário, entre 2014 e 2015 o número de ingressantes no Ensino Superior entrou em queda, tanto na rede pública (-2,6%) quanto na rede privada (-6,9%). O total de matrículas, que

considera quem está inscrito em algum curso de graduação, subiu 2,5% em 2015, se comparado com o ano anterior.

Ainda assim, nesse ano existiam 2.069 instituições privadas de Ensino Superior no Brasil, com um total de 6 milhões de alunos matriculados. Esses números colocam-nos no topo do ranking de países com maior número de IES privadas no mundo, em particular quando verificamos o baixo valor médio de 2.900 matrículas por instituição.

### PULVERIZAÇÃO DE IES & CONCENTRAÇÃO DE MATRICULADOS

Se olharmos para o Ensino Superior presencial privado, conseguimos perceber essa pulverização. Do total de instituições, 69% são IES com até 1.500 matrículas, que contemplam apenas 13,7% do total de alunos matriculados.

**Estatísticas das IES privadas - Presencial - Brasil 2015**

Porte/Nº de alunos	Nº de IES	Faculdades	Centros Universitários	Universidades	Matriculados	% Matrículas
Até 500	902	900	2	0	182.634	3,8%
501 - 1.500	525	514	10	1	476.121	9,9%
1.501 - 3.000	277	247	26	4	595.693	12,4%
3.001 - 10.000	272	146	96	30	1.458.158	30,3%
10.001 - 50.000	85	7	27	51	1.579.145	32,8%
Acima de 50.000	4	0	1	3	518.076	10,8%
<b>TOTAL</b>	<b>2.065</b>	<b>1.814</b>	<b>162</b>	<b>89</b>	<b>4.809.827</b>	<b>100%</b>

Fonte: Análise setorial da Educação Superior privada - Brasil - Hoper Educação - 2017

Infográficos: Júlia Cordeiros

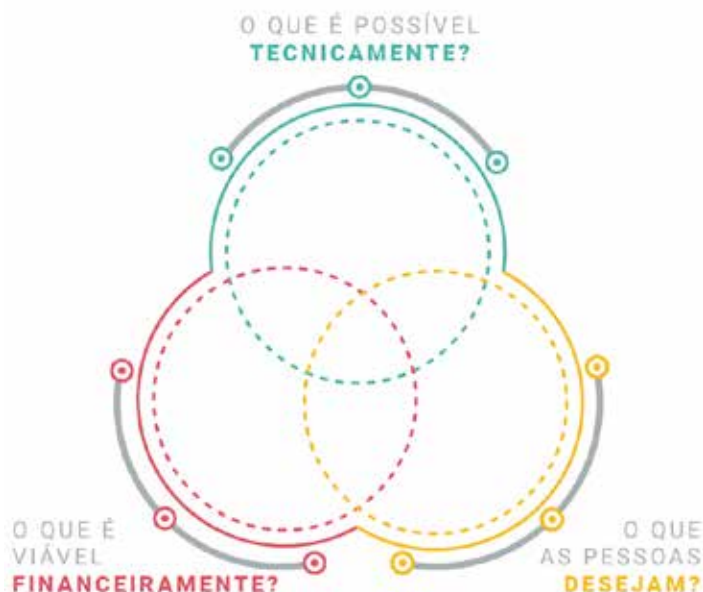
*Segundo análise da Hoper, uma instituição privada de Ensino Superior dificilmente é rentável com menos do que 1.500 alunos, pelo menos se considerarmos IES que utilizam sistemas tradicionais de gestão e modelos pedagógicos convencionais*

### IMPACTOS DOS MODELOS PEDAGÓGICOS CONVENCIONAIS

Esses modelos pedagógicos convencionais são caracterizados por uma relação vertical docente-estudante, com o docente sendo um transmissor e o aluno um receptor; a aprendizagem tem carácter cumulativo, sucessivo e contínuo, e com isso o conhecimento deve ter uma sequência e estar organizado cronologicamente; a metodologia de ensino restringe-se principalmente à exposição oral e visual do docente, usando avaliações periódicas cuja finalidade é determinar até que ponto esses conhecimentos transmitidos foram assimilados.

Com a manutenção de estratégias de posicionamento tradicionais, essas IES de pequeno porte necessitam de um número elevado de docentes para a quantidade de alunos matriculados, gerando uma folha de pagamento docente elevada, o que compromete significativamente a receita líquida da instituição.

## INOVAÇÃO & SOBREVIVÊNCIA DAS IES



Para a sobrevivência dessas IES, as estratégias de posicionamento precisam passar pela implementação de novas soluções pedagógicas, que sejam desejáveis e viáveis, atendam às necessidades dos alunos e ofereçam melhoria nos resultados. Isso é inovação.

Se considerarmos as tendências recentes de consolidação no Ensino Superior e o atual número elevado de IES privadas, a tendência natural no futuro será a diminuição desse número. E, sem inovação, a probabilidade é que uma boa parte dessas pequenas IES sejam adquiridas ou simplesmente desapareçam do mercado, por falta de competitividade. ■

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