

SALVADOR, BAHIA

REGIONAL NORDESTE

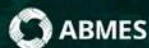
NOVA AVALIAÇÃO DO ENSINO SUPERIOR:
DESAFIOS E IMPACTOS NAS IES



**27
AGO
2026**

9H — 18H

REALIZAÇÃO:



APOIO:



PATROCÍNIO:



Reflexões Norteadoras

- 1- Quais os principais desafios que estão sendo enfrentados pelas IES?
 - 2- As IES estão preparadas para as modificações de mercado que se apresentam?
-

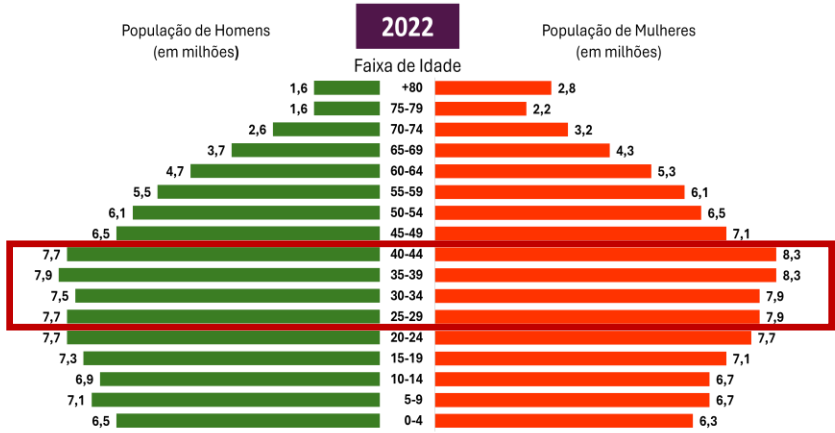
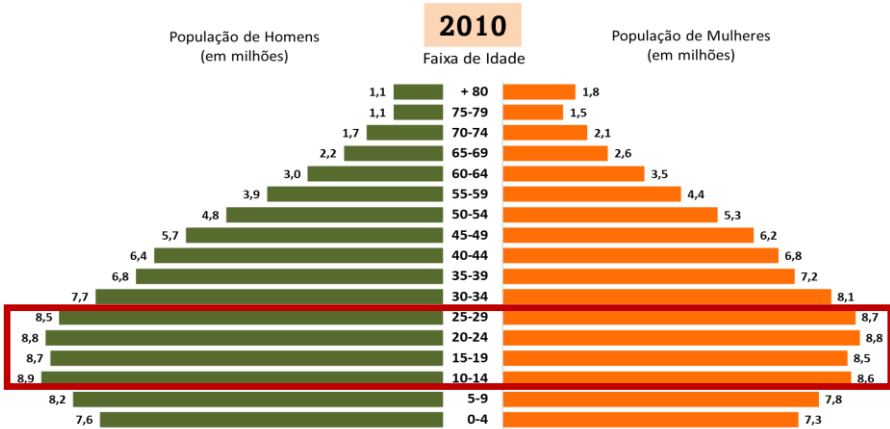
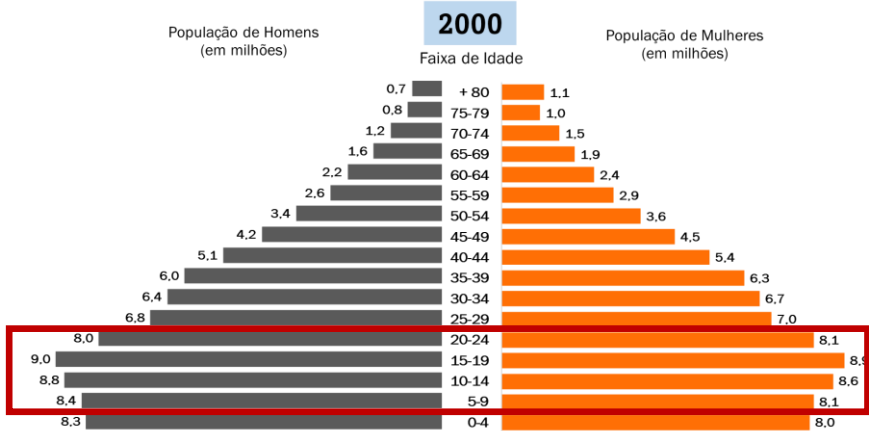
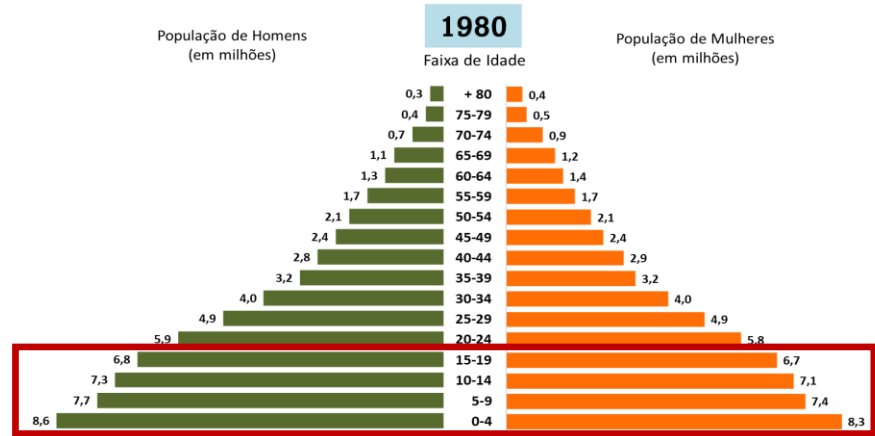


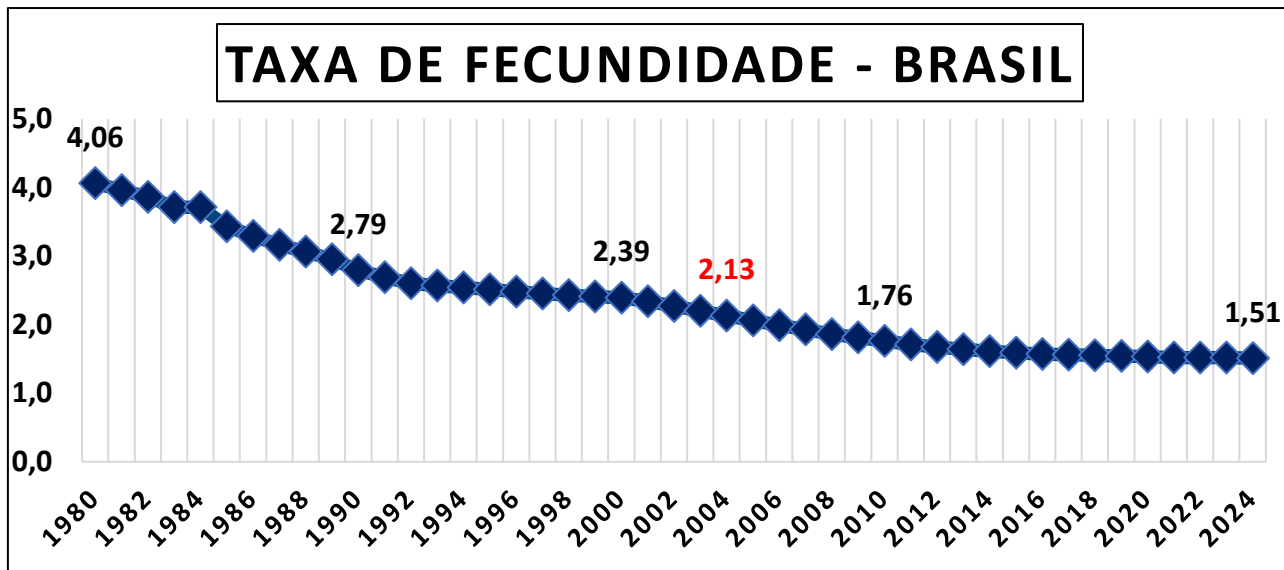
DESAFIO 1

(Movimento Populacional)



PIRÂMIDES ETÁRIAS BRASIL



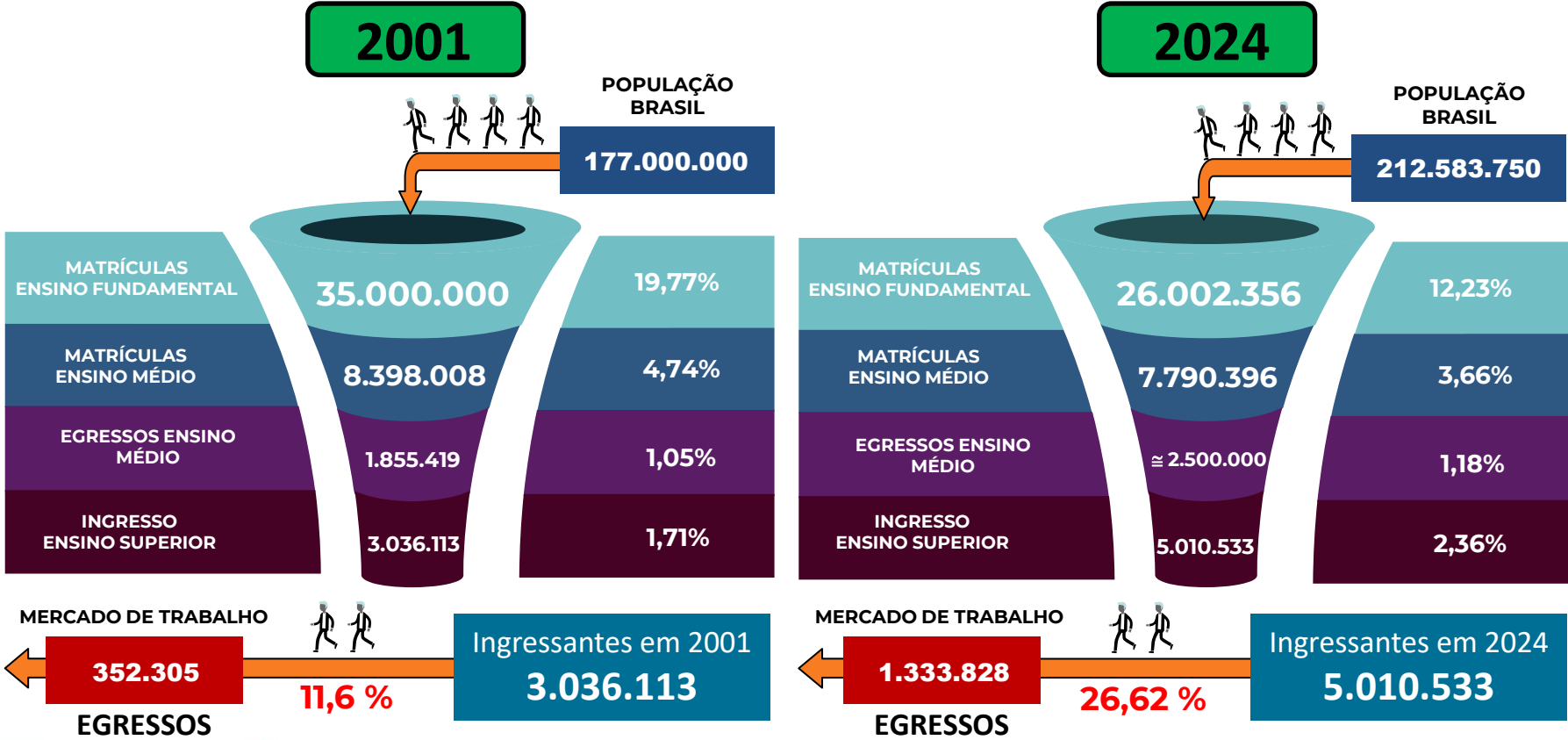


A população de um local começa a reduzir quando a taxa de fecundidade (número médio de filhos por mulher) fica persistentemente abaixo de **2,1** filhos por mulher. (NIH-National Library of Medicine - PMID: 7834459)

Atualmente, o Brasil já se encontra nessa situação, com uma taxa de fecundidade que atingiu **1,51** filho por mulher em 2024, o menor nível já registrado. Devido a essa baixa taxa, a população brasileira deverá atingir seu ápice em 2030 e, a partir daí, começar a reduzir. (IBGE)

FUNIL DE ENTRADA

REGIONAL NORDESTE



MERCADO ENDEREÇÁVEL REPRIMIDO

CÁLCULO



212.583.750

População total do Brasil



110.543.550

Fatia da população entre 19 e 49 anos (≈52% da pop. total)



46.428.291

≈42% da população entre 19 e 49 anos
só tem até o Ensino Médio Completo

**MERCADO
ENDEREÇÁVEL**

DESAFIO 2

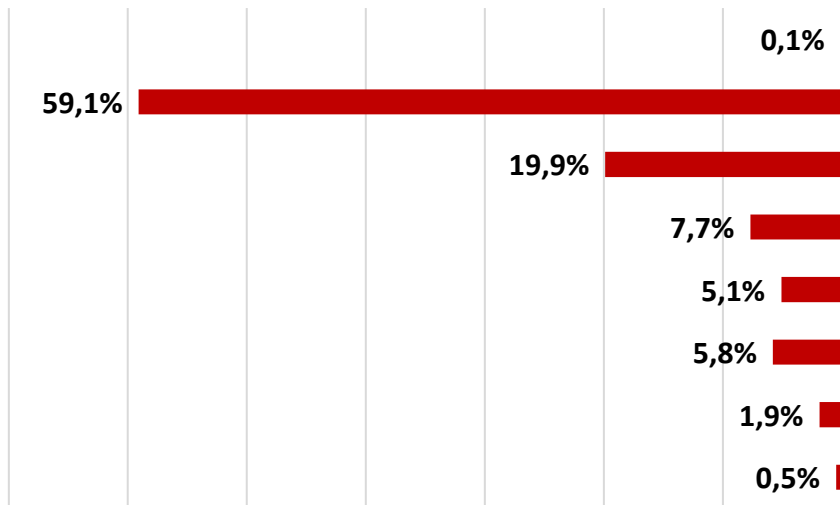
(Perfil dos Matriculados)



PERFIS DOS MATRICULADOS

Públicas

70,0% 60,0% 50,0% 40,0% 30,0% 20,0% 10,0% 0,0%

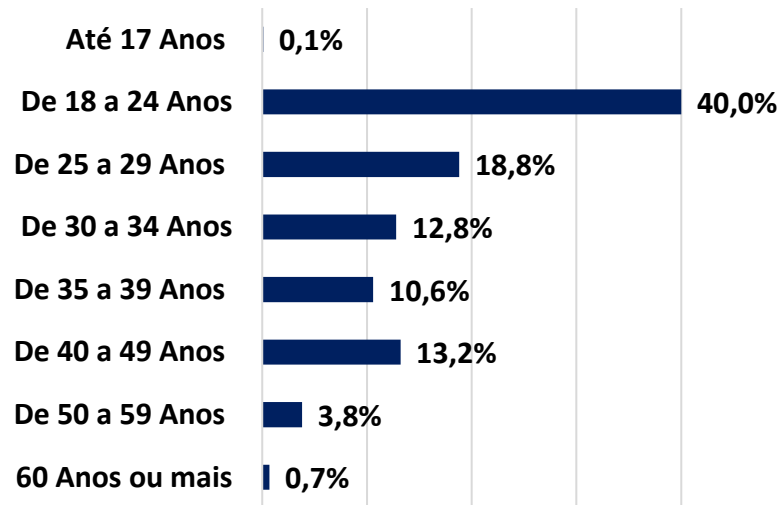


PÚBLICAS

40,4% Entre 25 e 59 anos
13,3% Acima dos 30 anos

Privadas

0,0% 10,0% 20,0% 30,0% 40,0% 50,0% 60,0%



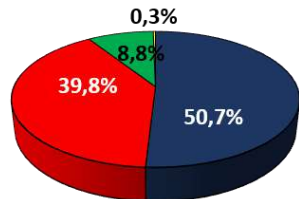
PRIVADAS

59,2% Entre 25 e 59 anos
41,1% Acima dos 30 anos

PERFIS DOS MATRICULADOS

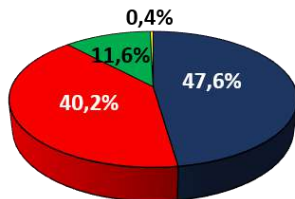
Faixa Etária

2015



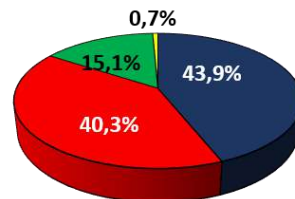
■ 18-24 ■ 25-39 ■ 40-59 ■ 60 +

2020



■ 18-24 ■ 25-39 ■ 40-59 ■ 60 +

2024



■ 18-24 ■ 25-39 ■ 40-59 ■ 60 +

NO PERÍODO

18-24 < 6,8%

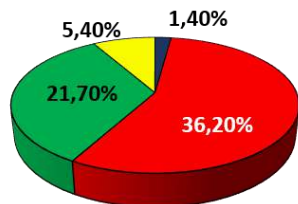
25-39 > 0,5%

40-59 > 6,3%

60+ > 0,4%

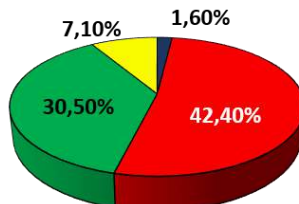
Cor / Raça

2015



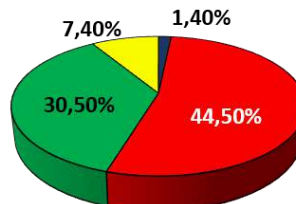
■ Amarela ■ Branca ■ Parda ■ Preta

2020



■ Amarela ■ Branca ■ Parda ■ Preta

2024



■ Amarela ■ Branca ■ Parda ■ Preta

NO PERÍODO

Amarela = 0%

Branca > 8,3%

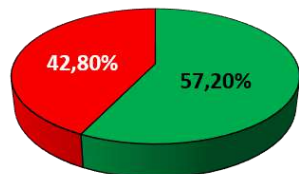
Parda > 8,8%

Preta > 2%

PERFIS DOS MATRICULADOS

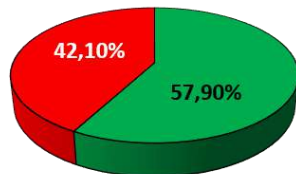
Sexo

2015



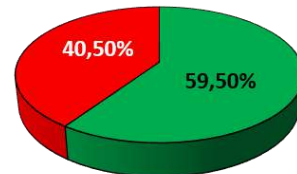
■ Feminino ■ Masculino

2020



■ Feminino ■ Masculino

2024



■ Feminino ■ Masculino

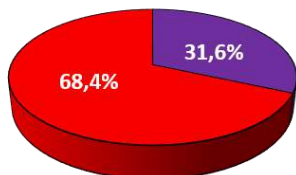
NO PERÍODO

Feminino > 2,3%

Masculino < 2,3%

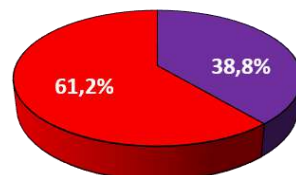
Turno (Presencial)

2015



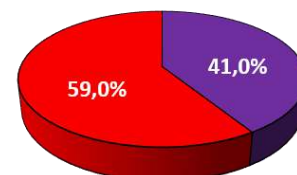
■ Diurno ■ Noturno

2020



■ Diurno ■ Noturno

2024



■ Diurno ■ Noturno

NO PERÍODO

Diurno > 9,4%

Noturno < 9,4%

01 – CONHECEMOS AS DIFICULDADES?

02 – CONHECEMOS AS ASPIRAÇÕES?

03 – A OFERTA ESTÁ ADAPTADA E PREPARADA?

04 – OS CANAIS DE COMUNICAÇÃO SÃO ADEQUADOS?



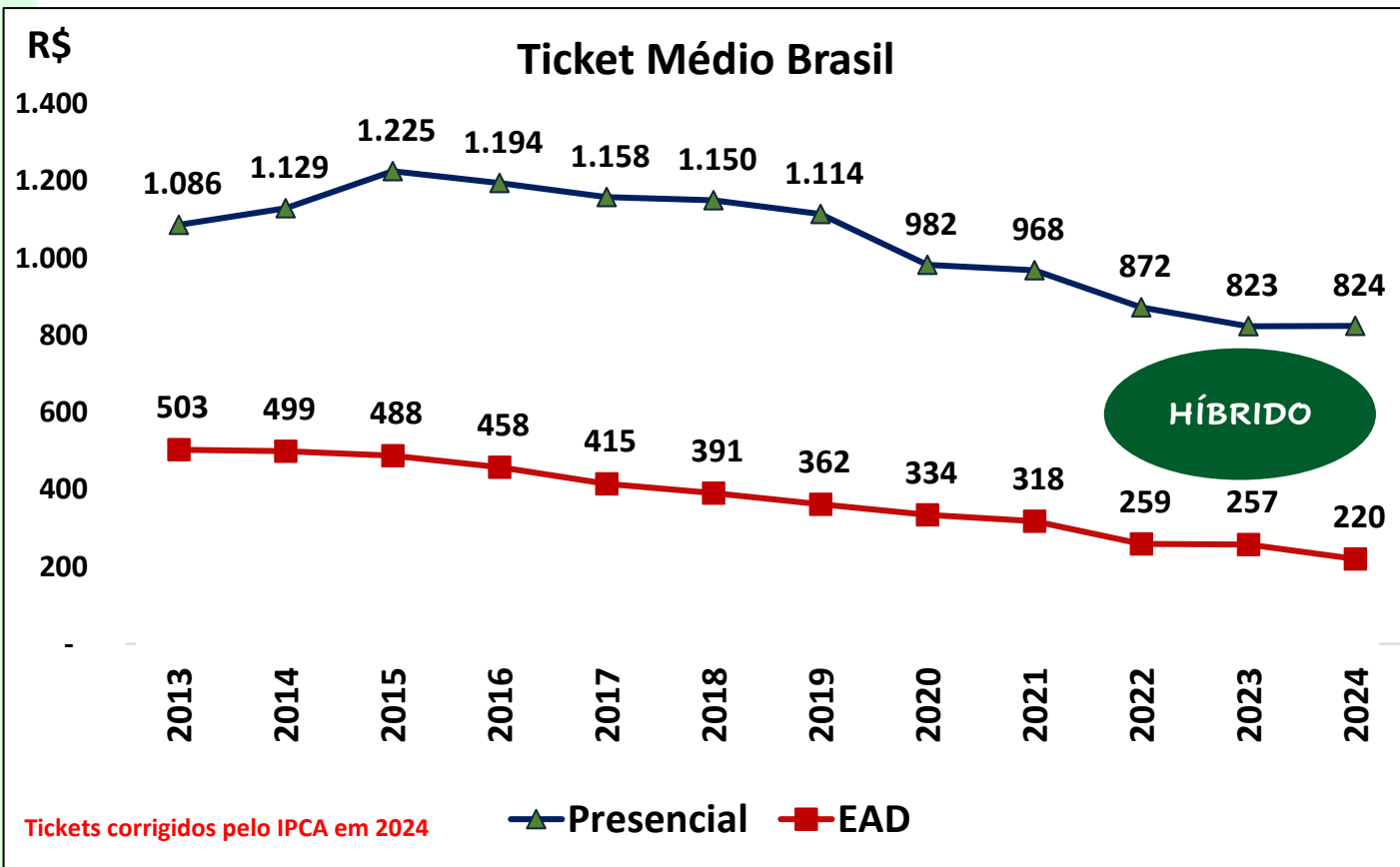
DESAFIO 3

(Mercado em Declínio Financeiro)



TICKETS MÉDIO

REGIONAL NORDESTE

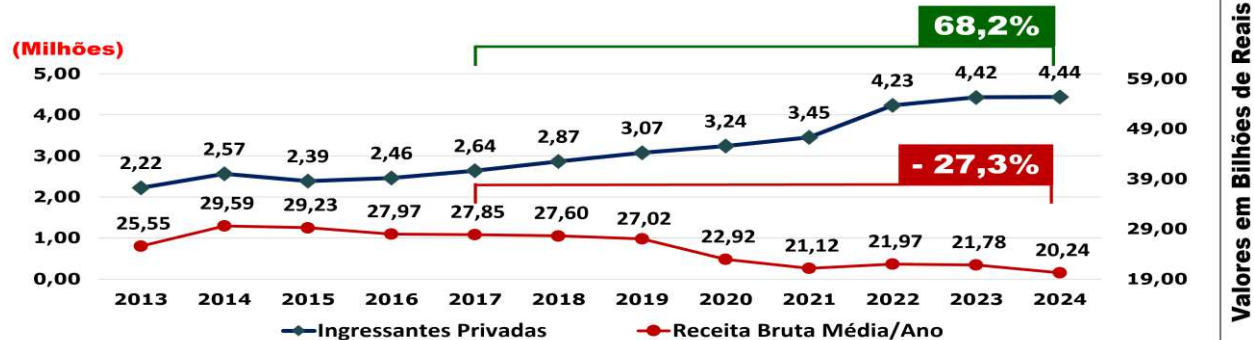


Variação Ticket Médio EAD

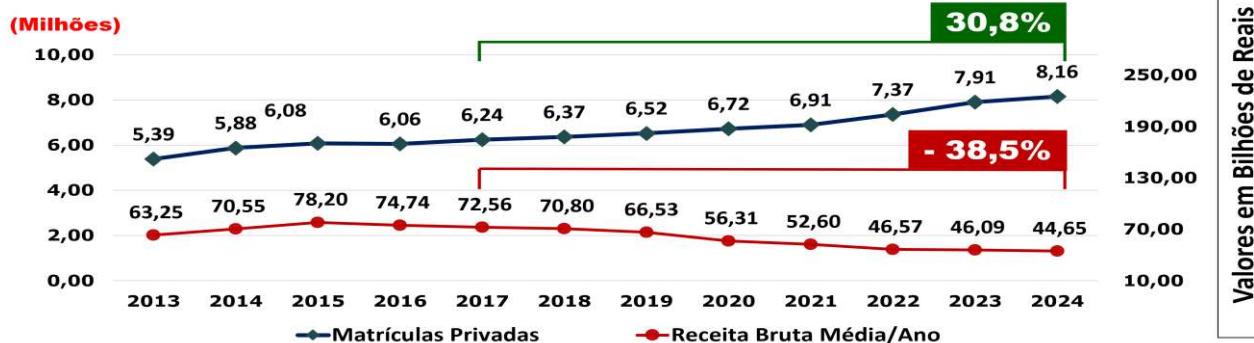
ANO	TICKET MÉDIO (R\$)	Δ %
2015	488,00	--
2016	458,00	- 6,1%
2017	415,00	- 9,4%
2018	391,00	- 5,8%
2019	362,00	- 7,4%
2020	334,00	- 7,8%
2021	318,00	- 4,8%
2022	259,00	-18,6%
2023	257,00	-0,8%
2024	220,00	-14,4%

Perda de 54,9% entre 2015 e 2024

INGRESSANTES PRIVADAS X VOLUME MÉDIO/ANO DE RECEITAS BRUTAS



MATRÍCULAS PRIVADAS X VOLUME MÉDIO/ANO DE RECEITAS BRUTAS



ANO	MATRICULADOS	INGRESSANTES	CONCLUINTES	MATRICULADOS ESPERADOS	QUANTIDADE DOS ESPERADOS QUE SE MATRICULARAM	EVASÃO EM NÚMERO DE ALUNOS	% DE EVASÃO MÉDIA POR VALOR AGREGADO
				(Matriculados Ano Anterior - Concluintes Ano Anterior)	(Matriculados do Ano - Ingressantes do Ano)		
2014	1.341.842	727.738	189.792	992.500	614.104	378.396	38,13%
2015	1.393.752	694.559	233.723	1.152.050	699.193	452.857	39,31%
2016	1.494.418	843.181	230.718	1.160.029	651.237	508.792	43,86%
2017	1.756.982	1.073.497	252.735	1.263.700	683.485	580.215	45,91%
2018	2.056.511	1.372.161	273.921	1.504.247	684.350	819.897	54,51%
2019	2.450.264	1.592.184	316.040	1.782.590	858.080	924.510	51,86%
2020	3.105.803	2.008.979	400.393	2.134.224	1.096.824	1.037.400	48,61%
2021	3.716.370	2.447.374	485.141	2.705.410	1.268.996	1.436.414	53,09%
2022	4.330.934	3.100.556	483.834	3.231.229	1.230.378	2.000.851	61,92%
2023	4.913.281	3.314.402	591.284	3.847.100	1.598.879	2.248.221	58,44%
2024	5.189.391	3.347.573	604.742	4.321.997	1.841.818	2.480.179	57,39%

EVASÃO NO PRESENCIAL

ANO	MATRICULADOS	INGRESSANTES	CONCLUINTE	MATRICULADOS ESPERADOS	QUANTIDADE DOS ESPERADOS QUE SE MATRICULARAM	EVASÃO EM NÚMERO DE ALUNOS	% DE EVASÃO MÉDIA POR VALOR AGREGADO
				(Matriculados Ano Anterior - Concluintes Ano Anterior)	(Matriculados do Ano - Ingressantes do Ano)		
2014	6.486.171	2.383.110	840.728	5.318.691	4.103.061	1.215.630	22,86%
2015	6.633.545	2.225.663	918.735	5.645.443	4.407.882	1.237.561	21,92%
2016	6.554.283	2.142.463	940.242	5.714.810	4.411.820	1.302.990	22,80%
2017	6.529.681	2.152.752	948.410	5.614.041	4.376.929	1.237.112	22,04%
2018	6.394.244	2.072.614	990.857	5.581.271	4.321.630	1.259.641	22,57%
2019	6.153.560	2.041.136	934.199	5.403.387	4.112.424	1.290.963	23,89%
2020	5.574.551	1.756.496	878.362	5.219.361	3.818.055	1.401.306	26,85%
2021	5.270.184	1.467.523	842.184	4.696.189	3.802.661	893.528	19,03%
2022	5.113.663	1.656.172	803.801	4.428.000	3.457.491	970.509	21,92%
2023	5.063.501	1.679.590	783.505	4.309.862	3.383.911	925.951	21,48%
2024	5.037.482	1.662.860	729.086	4.279.996	3.374.622	905.374	21,15%

O cálculo utilizou-se da metodologia de evasão média por valor agregado, defendida por (Silva Filho, R.L.L et al. A evasão no ensino superior brasileiro. Cadernos de Pesquisa, v.37, n. 132, p.641-659, 2007).

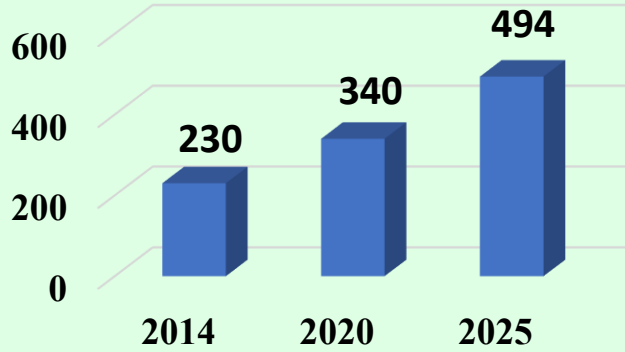
DESAFIO 4

(Movimento das Medicinas)



MOVIMENTO DAS MEDICINAS NO BRASIL

ESCOLAS MÉDICAS

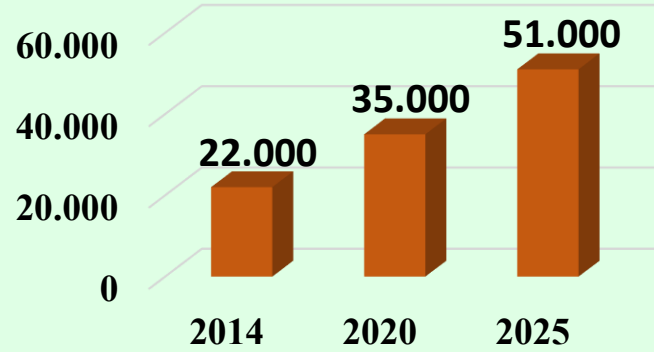


115%



Entre
2014-2025

VAGAS

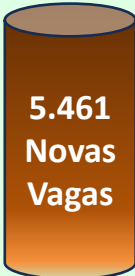
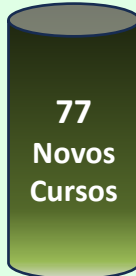


132%

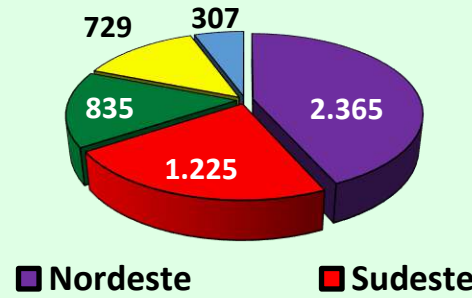


Entre
2014-2025

Entre 2024 e 2025



Expansão em Vagas por Região Entre 2024 e 2025



Relação Candidato x Vaga (Medicina)

2019			
	TOTAL	PUBLICO	PRIVADO
INSCRITOS	1.075.264	774.108	301.156
VAGAS	47.539	12.282	35.257
CANDIDATO/VAGA	23	63	9

2020			
	TOTAL	PUBLICO	PRIVADO
INSCRITOS	1.067.303	782.065	285.238
VAGAS	51.024	12.597	38.427
CANDIDATO/VAGA	21	62	7

2023			
	TOTAL	PUBLICO	PRIVADO
INSCRITOS	1.019.955	721.857	298.098
VAGAS	60.555	14.403	46.152
CANDIDATO/VAGA	17	50	6

2024			
	TOTAL	PUBLICO	PRIVADO
INSCRITOS	1.117.641	722.261	395.380
VAGAS	67.894	14.756	53.138
CANDIDATO/VAGA	16	49	7

MOVIMENTO DAS MEDICINAS NO BRASIL

O Futuro da Seleção Médica no Brasil: O Embate de Modelos



VS



Eficiência na Seleção em Massa OU
Avaliação da Competência na Prática?

ENAMED (Exame Nacional)

O Modelo "ENEM da Residência"



Avaliação Pontual (Somativa): Foco em um momento único de teste (prova teórica de múltipla escolha).



Padronização Nacional: Busca igualar as chances de acesso e facilitar a mobilidade dos candidatos pelo país.



Ênfase Cognitiva: Avalia predominantemente o conhecimento médico teórico acumulado.



Logística Centralizada: Reduz a necessidade do candidato viajar para múltiplas provas diferentes.

***Crítica Comum:** Pode não refletir habilidades práticas, comportamentais ou a adequação do candidato à realidade regional.

PROFIMED / Avaliação Longitudinal

O Modelo de Formação e Prática Continuada



Avaliação Contínua (Formativa): Análise do desempenho do estudante ao longo do tempo (ex: durante o internato).



Integração Serviço-Escola: Valoriza a atuação do candidato dentro da rede de saúde real (SUS).



Ênfase em Competências: Avalia habilidades práticas, comunicação e raciocínio clínico no ambiente de trabalho.



Contexto Regional: Permite considerar as necessidades específicas das instituições e das regiões.

***Crítica Comum:** Dificuldade de padronização nacional, risco de subjetividade na avaliação e complexidade logística.

O Desafio: Encontrar o equilíbrio entre a justiça de um acesso padronizado (Enamed) e a necessidade de garantir **médicos** com habilidades práticas comprovadas (Modelo Profimed) para o sistema de saúde.

DESAFIO 5

(Alterações Regulatórias)



CADEIA DE EFEITOS NO SETOR EDUCACIONAL

MUDANÇAS NORMATIVAS PRINCIPAIS

Exigência de mais presencialidade e infraestrutura de pessoal, física e tecnológica mais rigorosa.

AUMENTO DOS CUSTOS OPERACIONAIS

Maior investimento e elevação de custos das IES para adequação.

REPASSE PARA AS MENSALIDADES & FECHAMENTO DE POLOS

Aumento das mensalidades e desativação de polos.



Ante ao incremento de barreiras financeira e geográfica deve haver impacto direto no número de alunos matriculados a curto e médio prazo.

ALTERAÇÕES NAS DIRETRIZES CURRICULARES NACIONAIS (2024-2025)



Fonte: Ministério da Educação (MEC) / Conselho Nacional de Educação (CNE)

Modificações Técnicas: Curso vs. Institucional



Avaliação de CURSOS

Integração com o “Novo Enade”
(competências)

Curricularização da Extensão
Real (impacto)

Metodologias Inovadoras
(prática)



Avaliação INSTITUCIONAL

Valorização da CPA
(autoavaliação)

Governança e Transparência
(dados)

Políticas de Permanência
(suporte)

Tendência Geral: Instrumentos mais enxutos e focados em evidências.

O QUE VAI ACONTECER EM 2026

enade
Exame Nacional de Desempenho
dos Estudantes

Áreas 5-6-7

ÁREAS AVALIADAS

- 5- Ciências naturais, matemática e estatística;
- 6- Computação e Tecnologias da Informação e Comunicação (TIC);
- 7- Engenharia, produção e construção.

CPA

Áreas 2-3-4

ÁREAS AVALIADAS

- 2- Engenharia, produção e construção;
- 3- Ciências sociais, comunicação e informação;
- 4- Negócios, administração e direito.

inloco avaliação

Áreas 1-8-9-10

ÁREAS AVALIADAS

- 1- Educação;
- 8- Agricultura, silvicultura, pesca e veterinária;
- 9- Saúde e bem-estar;
- 10- Serviços.



É INARREDÁVEL !

01 - USO DE DADOS

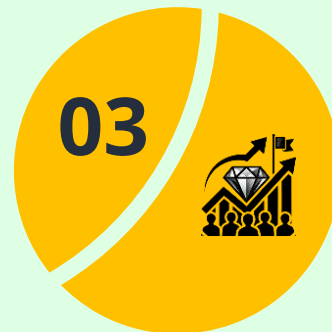
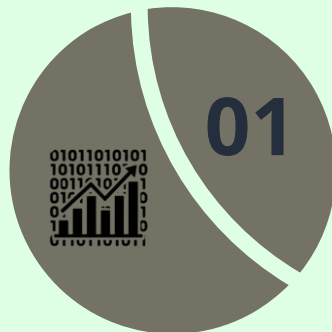
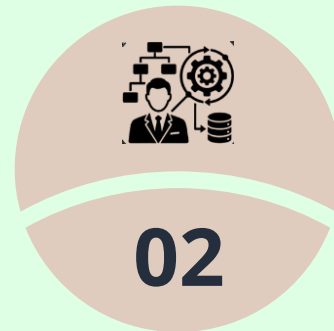
A análise detalhada de dados do mercado educacional tem que ser base para qualquer planejamento a ser feito, seja ele estratégico, tático ou operacional.

02 – GESTÃO PROFISSIONALIZADA

Nunca houve um momento em que o mercado de educação superior tivesse tamanha competição e tantos desafios operacionais. A ausência de uma gestão profissionalizada pode colocar o negócio em risco absoluto.

03 – BUSCA POR VANTAGEM COMPETITIVA

Em um mercado de extrema competição e tickets tão baixos, utilizar a inteligência negocial para encontrar alguma vantagem competitiva pode fazer a diferença entre a escolha por sua oferta em relação a de seus concorrentes.



Muito Obrigado e Até a Próxima!



paulo.chanan@sereducacional.com



@paulo_chanan