

Perfil Socioeconômico do Aluno do Ensino Superior Brasileiro

Os últimos anos foram marcados por um significativo aumento da inclusão social promovida pelo setor privado de ensino superior. Assumindo a função que o setor público se mostrou incapaz de atender, as instituições de ensino superior privadas são responsáveis pela matrícula de mais de dois terços de todos os alunos pertencentes à classe C no ensino superior brasileiro.

Através das pesquisas da Hoper Estudos de Mercado, com uma amostra de mais de 378 instituições de ensino nas cinco regiões do país, foi possível determinar a renda familiar média do estudante universitário brasileiro nos diversos cursos superiores. O resultado das pesquisas Hoper foram confrontados com os obtidos pelo INEP através dos questionários socioeconômico respondidos pelos participantes dos ENADES de 2006 a 2008.

Perfil de Renda do Estudante do Ensino Superior Privado no Brasil					
Renda Familiar	2004		2008		Crescimento 2004/2008
	Percentual	Total de Alunos	Percentual	Total de Alunos	
Até 3 SM	13,6%	406.015	19,7%	749.228	84,5%
De 3 a 5 SM	21,2%	632.906	25,4%	966.009	52,6%
De 5 a 10 SM	24,3%	725.453	24,1%	916.568	26,3%
De 10 a 20 SM	24,9%	743.366	19,2%	730.212	-1,8%
De 20 a 30 SM	9,7%	289.584	7,1%	270.026	-6,8%
Acima de 30 SM	6,3%	188.081	4,5%	171.143	-9,0%
Total	100,0%	2.985.405	100,0%	3.803.187	27,4%

O quadro acima nos mostra um crescimento significativo na demanda de alunos com menor renda (até 10 salários-mínimos), em contrapartida de uma estabilização com ligeiro declínio nas faixas de renda mais altas. O maior crescimento ocorreu no grupo de alunos com renda familiar até 3 SM, mas neste caso o grande responsável foi o advento do ProUni.

O quadro da renda nos mostra também que 70% do alunado do setor de ensino superior privado concentra-se nas faixas de renda até 10 SM. Considerando que a média de comprometimento de renda familiar com o ensino superior está em torno de 13% da renda, podemos concluir facilmente onde está o maior obstáculo para ampliação da inserção de alunos de menor poder aquisitivo no ensino superior.

Quando utilizamos o Critério de Classificação Econômica Brasil, ferramenta utilizada pelos institutos de pesquisa para estimar o poder de compra e consumo das pessoas e das famílias urbanas do país, o resultando ficou muito semelhante à classificação pela renda familiar.

Critério Brasil para a Classificação Econômica do Estudante do Ensino Superior Privado no Brasil					
	2004		2008		
	Percentual	Total de Alunos	Percentual	Total de Alunos	Crescimento 2004/2008
A1	8,9%	265.701	6,8%	258.617	-2,7%
A2	21,1%	629.920	16,5%	627.526	-0,4%
B1	27,4%	818.001	26,4%	1.004.041	22,7%
B2	20,6%	614.993	22,3%	848.111	37,9%
C1	14,5%	432.884	16,9%	642.739	48,5%
C2	3,9%	116.431	5,2%	197.766	69,9%
D	3,0%	89.562	4,6%	174.947	95,3%
E	0,6%	17.912	1,3%	49.441	176,0%
Total	100,0%	2.985.405	100,0%	3.803.187	27,4%

Pelo Critério Brasil, a **Classe A** representa atualmente 23,3% do alunado do ensino superior privado no Brasil, mas já parou de crescer há quatro anos. A **Classe B** com 48,7% deste alunado continua a maior representante do ensino superior privado, mas apresenta crescimento de 29,3% nos últimos quatro anos, bem inferior ao crescimento da **Classe C**, que cresceu 53% no mesmo período.

A **Classe C** atualmente representa 22,1% do alunado do ensino superior privado e a **Classe D** apenas 4,6% deste alunado, mas com crescimento de 95,3% nos últimos quatro anos. Se as taxas de crescimento forem mantidas na mesma proporção, no ano de 2012 já teremos mais pessoas das **Classes C e D** no ensino superior privado do que os representantes das **Classes A e B**.

Os impactos do crescimento das Classes C e D no ensino superior também podem ser observados na variação de *market share* (participação de mercado) das instituições de ensino. As IES que possuem valores de mensalidades mais baixos apresentam, em média, taxas de crescimento bem superiores às das IES com valores de mensalidades maiores, conforme podemos constatar nos cinco exemplos da página seguinte.

Perfil mercadológico do Curso de Administração na cidade do Rio de Janeiro de acordo com as Faixas de Mensalidades

Faixa de Mensalidade	Número de IES	Alunos no Curso de Administração em 2004	Alunos no Curso de Administração em 2008	Taxa de Crescimento	Market Share
Até R\$ 400,00	16	4.208	8.643	105,4%	31,7%
De R\$ 401,00 até R\$ 600,00	12	14.684	15.287	4,1%	56,0%
Acima de R\$ 600,00	7	3.270	3.376	3,2%	12,4%

Perfil mercadológico do Curso de Administração em Manaus de acordo com as Faixas de Mensalidades

Faixa de Mensalidade	Número de IES	Alunos no Curso de Administração em 2004	Alunos no Curso de Administração em 2008	Taxa de Crescimento	Market Share
Até R\$ 450,00	9	3.188	7.432	133,1%	56,8%
De R\$ 451,00 até R\$ 600,00	4	3.069	3.372	9,9%	25,8%
Acima de R\$ 600,00	1	1.987	2.278	14,6%	17,4%

Perfil mercadológico do Curso de Administração em Campinas de acordo com as Faixas de Mensalidades

Faixa de Mensalidade	Número de IES	Alunos no Curso de Administração em 2004	Alunos no Curso de Administração em 2008	Taxa de Crescimento	Market Share
Até R\$ 400,00	3	2.004	3.486	74,0%	32,6%
De R\$ 401,00 até R\$ 600,00	8	4.738	5.003	5,6%	46,8%
Acima de R\$ 600,00	5	1.962	2.198	12,0%	20,6%

Perfil mercadológico do Curso de Administração em Goiânia de acordo com as Faixas de Mensalidades

Faixa de Mensalidade	Número de IES	Alunos no Curso de Administração em 2004	Alunos no Curso de Administração em 2008	Taxa de Crescimento	Market Share
Até R\$ 400,00	7	1.213	2.141	76,5%	25,6%
De R\$ 401,00 até R\$ 600,00	7	7.746	5.961	-23,0%	71,3%
Acima de R\$ 600,00	2	415	255	-38,6%	3,1%

Perfil mercadológico do Curso de Administração na Grande Vitória de acordo com as Faixas de Mensalidades

Faixa de Mensalidade	Número de IES	Alunos no Curso de Administração em 2004	Alunos no Curso de Administração em 2008	Taxa de Crescimento	Market Share
Até R\$ 400,00	23	7.136	8.342	16,9%	83,0%
De R\$ 401,00 até R\$ 600,00	6	1.950	1.587	-18,6%	15,8%
Acima de R\$ 600,00	2	156	124	-20,5%	1,2%

O crescimento do número de estudantes de baixa renda no ensino superior era um fato já esperado por todos, devido aos seguintes fatores: (a) o valor médio das mensalidades no setor privado caiu muito 1998 a 2008; (b) o Governo criou o ProUni que vem beneficiando a aproximadamente 100 mil estudantes por ano e; (c) existe um número muito grande de pessoas que concluem o ensino médio e não entram no ensino superior por falta de recursos financeiros (demanda latente), hoje em torno de 1 milhão de pessoas por ano.

O que surpreende nestes estudos é a diminuição do número absoluto de estudantes com renda superior a 10, 20 e 30 salários-mínimos, causando significativo impacto na expansão do setor. Esse impacto será maior na medida em que as IES ainda insistirem em expandir suas vagas no segmento de mensalidades com valores acima de R\$ 450,00.

A queda do número de estudantes com maior poder aquisitivo pode ser explicada, em parte, pela significativa diminuição da taxa de natalidade nesse segmento da população. A previsão do IBGE aponta para uma redução ainda maior da taxa de natalidade nas classes econômicas A e B nos próximos 10 anos.

É possível interpretar os números relativos à renda do estudante brasileiro sob duas ópticas. A primeira, mais conservadora, que nos mostra a queda no número de alunos de maior renda, diminuindo as oportunidades de expansão. A outra, mais empreendedora, nos mostra o enorme potencial de mercado para serviços educacionais de preço baixo.

Ryon Braga