



ASSOCIAÇÃO DE PAIS E ENCARREGADOS DE EDUCAÇÃO

DAS ALUNAS DO INSTITUTO DE ODIVELAS

Instituto de Odivelas, Largo D. Dinis, 2675 - 323 Odivelas

Reunião com a Comissão Parlamentar da Defesa Nacional

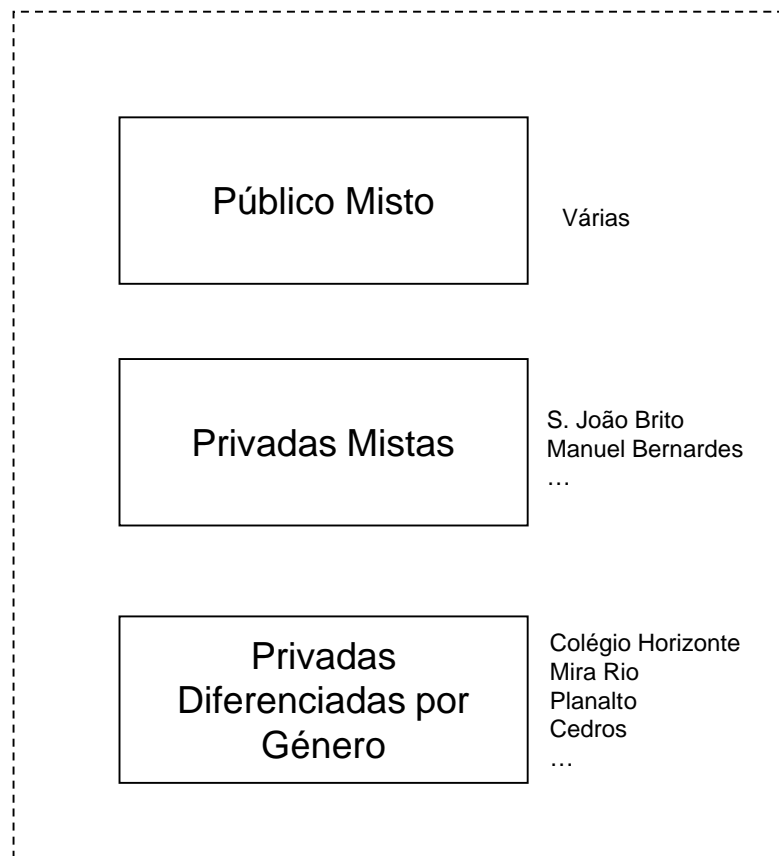
Documento de Apoio

21 de Maio de 2013

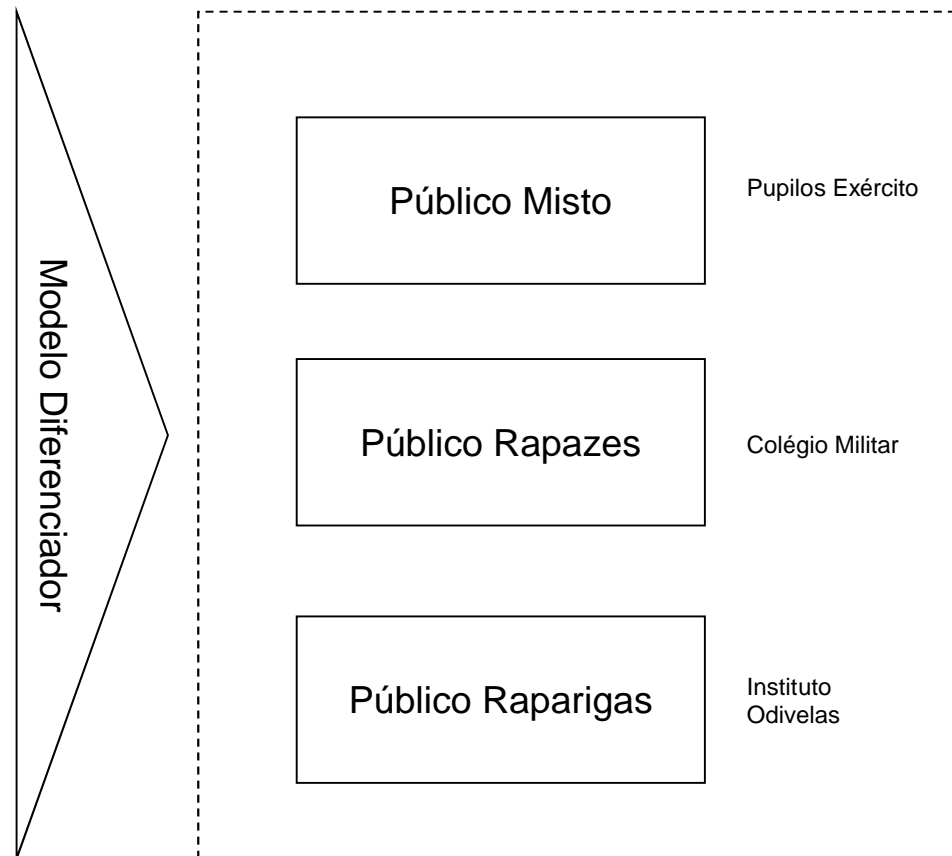
Oferta Usual Vs Modelo Militar

O posicionamento diferenciador dos Estabelecimentos Militares de Ensino reforça a sua atractividade, com potencial relevante Nacional e como instrumento de Política Externa (CPLP).

Modelo Civil



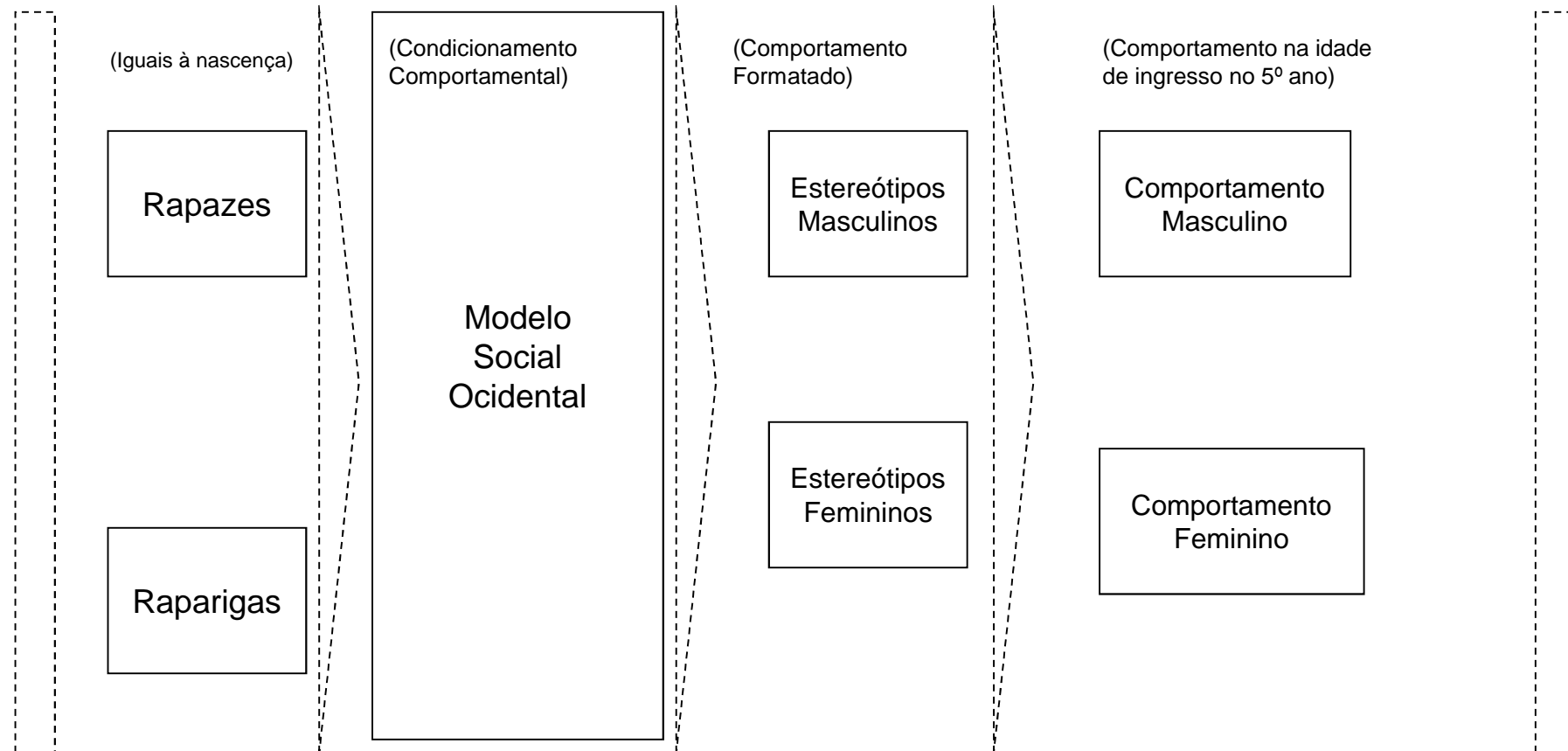
Modelo Militar



Modelo Diferenciador

Racional da Diferenciação por Género

Independentemente de explicações científicas diversas e divergentes, o facto é que rapazes e raparigas chegam à idade de ingresso na escola com comportamentos diferentes...



... o que está em causa não é a defesa de um modelo de ensino diferenciado por género em detrimento de um modelo misto. O que está em causa é que ambos funcionam e ambos produzem bons resultados! Então, porquê perder a vantagem competitiva da diferenciação?

Atractividade Actual do Modelo Militar (Diferenciador de Mercado)

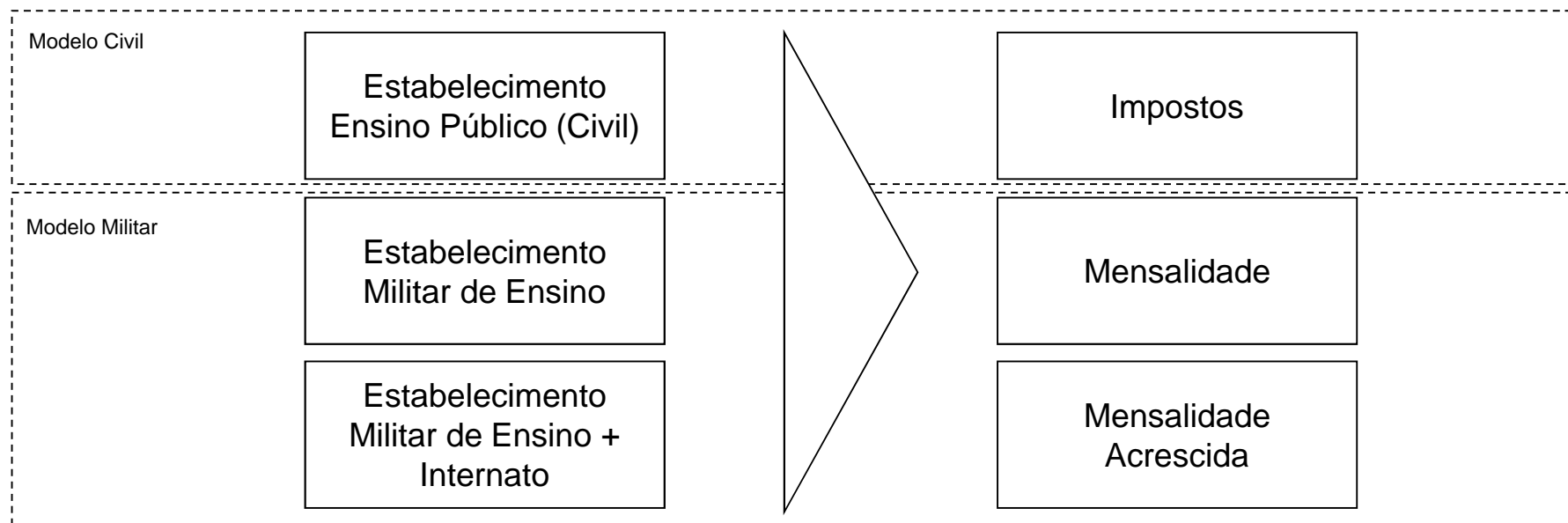
Já hoje, o modelo é escolhido por cerca de 1.000 alunos e por cerca de 2.000 pais e mães... demonstrando que tem valor.

Alunos		Pais	
300	IO	600	Género Diferenciado
400	CM	800	
200	IPE	400	
<hr/>		<hr/>	
+- 1.000		+- 2.000	

E se fosse ainda mais promovido? Quanto valeria?

Modelo de Custos Suportados pelos Encarregados de Educação

No caso de alunos e alunas frequentarem Estabelecimento Cívico de ensino público, os custos serão suportados apenas pelos impostos dos Encarregados de Educação...



... frequentando os Estabelecimentos Militares de Ensino, existe o pagamento de uma Mensalidade, que é acrescida nos casos de internato.

Solução Crescimento – Opção de Valorização de Modelo Militar

Alunos Potenciais

IO	400 alunas
CM	700 alunos
IPE	300 alunos

A afirmação de um modelo diferenciador de mercado e a manutenção de valores e identidade próprias tem um elevado potencial de atractividade para alunos e pais. Constitui-se como modelo alternativo à oferta normal existente!

+ - 1.400 alunos

Crescimento com predominância de alunos com pais civis, logo, com mensalidades mais elevadas.

Incremento potencial de receita de +/- 50%

+

Valor da “Opção Desenvolvimento”

+ Pré-escolar
+ 1º Ciclo

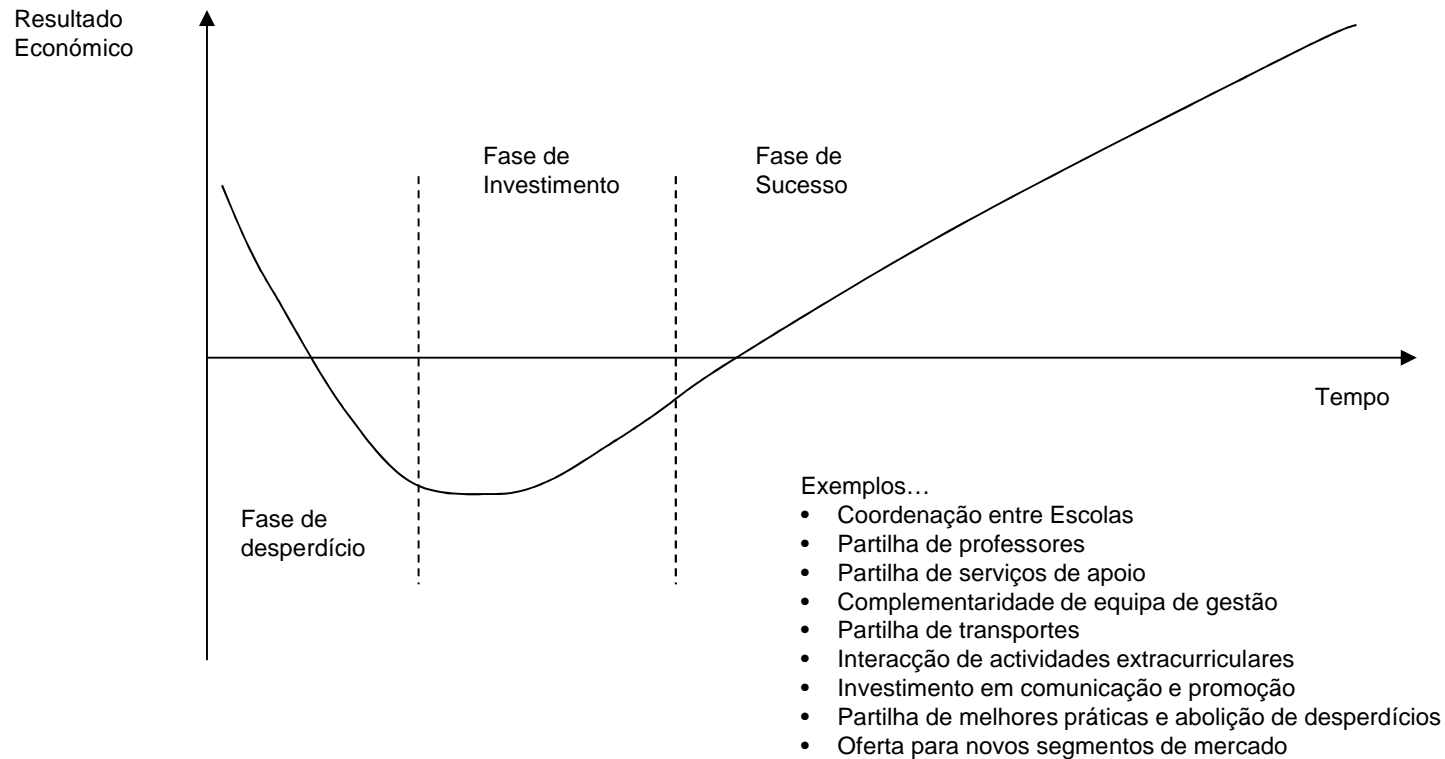
Opções economicamente interessantes
Custo de oportunidade da sua ausência
Custo marginal de implementação (parcerias)
Lógica de captação e onboarding de alunos

Necessário para implementação

- Awareness
- Coordenação
- Parcerias
- Ambição
- Orientação para Resultados

Uma outra opção para um mesmo objectivo de eficiência económica ...

Independentemente da opção, existirão sempre custos de instalação para a mudança...



... então, porque não investir valor equivalente aos custos de concentração das escolas numa outra estratégia que produza o mesmo resultado económico, no mesmo prazo, mantendo estes Estabelecimentos que tão bons resultados produziram ao longo de séculos?