



REGNUM CHRISTI

ESTUDO ESTRATÉGICO DE MERCADO

Viabilidade de mercado, panorama competitivo e posicionamento para a entrada no segmento de educação básica confessional

Brasília-DF



Inteligência de Mercado

Projeto PR2026_563 · JUNHO/2026

Documento Confidencial - uso exclusivo do cliente

Sumário

Introdução	3
1. Mercado e Demanda Potencial	4
1.1 Contexto estratégico: a escola e seu território	4
1.2 Zonas de influência - definição e alcance.....	4
1.3 Volume de domicílios e segmentação por renda.....	5
1.4 Funil de mercado: TAM → SAM → Núcleo	6
1.5 Perfil demográfico e demanda escolar por faixa etária	6
1.6 Síntese interpretativa - o território e seu potencial	7
2. Panorama Competitivo - Escolas Religiosas nas Zonas-Alvo (INEP 2018–2025)	8
2.1 Escopo e método de seleção das escolas	8
2.2 Evolução do mercado escolar nas zonas-alvo (2018–2025).....	8
2.3 Série histórica de matrículas por escola (2018–2025)	9
2.4 Tendências: quem cresce, quem perde e o que isso revela	10
2.5 Mapa competitivo 2025 - escolas religiosas nas zonas-alvo.....	12
2.6 Síntese - lacunas e oportunidades no mapa competitivo	13
3. Benchmark por Escola - Cliente Secreto 2026	15
3.1 Método e escolas avaliadas	15
3.2 Colégio Santo Antônio (CSA) - score consolidado 8,60 / 10.....	16
3.3 Escola Salesiana Brasília - score consolidado 7,18 / 10.....	17
3.4 Colégio La Salle Brasília - score consolidado 6,58 / 10	18
3.5 Colégio Cor Jesu - score consolidado 5,18 / 10.....	19
3.6 Colégio Nossa Senhora de Fátima - score consolidado 4,98 / 10	20
3.7 Mapa comparativo por dimensão pedagógica.....	21
3.8 O Grande Paradoxo: entrega alta, captação baixa	21
3.9 Síntese estratégica - implicações para o Regnum Christi.....	22
4. Síntese Estratégica - Recomendações para Entrada no Mercado	24
4.1 O que os dados confirmam.....	24
4.2 A janela de entrada.....	24
4.3 Posicionamento recomendado	25
4.4 Segmento de entrada e trajetória de crescimento.....	26
4.5 Riscos e condicionantes	26
4.6 Próximos passos recomendados.....	27

Introdução

Este relatório avalia a viabilidade de mercado para a abertura do Colégio Regnum Christi, nova escola confessional católica da congregação dos Legionários de Cristo, a ser instalada na EQS 311/312, ao sul da Asa Sul, em Brasília-DF, ao lado da Paróquia Nossa Senhora de Guadalupe. A escola entra com ticket de R\$ 2.500/mês e proposta voltada a famílias de Classe B, oferecendo da Educação Infantil ao Ensino Médio.

O objetivo do estudo é responder a três perguntas estratégicas: (i) o mercado tem tamanho e renda suficientes para sustentar a escola? (ii) como está a concorrência - quem cresce, quem perde e onde estão as lacunas? e (iii) qual o posicionamento que dá ao Regnum Christi a melhor chance de captação? As respostas orientam as decisões de abertura, dimensionamento de turmas e estratégia comercial.

A análise combina três fontes complementares. A demanda potencial é dimensionada com os Microdados da PDAD 2021 (Codeplan/IPEDF), que descrevem renda e composição das famílias por região. O panorama competitivo usa a série histórica do Censo Escolar INEP 2018-2025, que mostra a trajetória de matrículas de cada escola religiosa das zonas-alvo. E a experiência concorrente é medida por um Cliente Secreto realizado pela Opinião em 2026, com cinco visitas presenciais às principais escolas católicas da Asa Sul, no papel de uma família buscando vaga.

O documento está organizado em quatro capítulos. O Capítulo 1 (Mercado e Demanda Potencial) dimensiona o público elegível e a demanda escolar por zona de influência. O Capítulo 2 (Panorama Competitivo) mapeia a concorrência religiosa e suas tendências. O Capítulo 3 (Benchmark - Cliente Secreto) avalia o que cada concorrente entrega e como conduz a jornada de matrícula. O Capítulo 4 (Síntese Estratégica) integra os achados em recomendações de posicionamento e entrada.

Trata-se de um estudo de gabinete (desk research) somado à observação de campo (cliente secreto). Seus achados apontam indícios consistentes e direções estratégicas, mas a confirmação final da demanda - quantas famílias efetivamente se matriculariam - depende de uma lista de interesse pré-matrícula, recomendada como próximo passo. Todo o trabalho é assinado pela Opinião Inteligência de Mercado.

1. Mercado e Demanda Potencial

Este capítulo apresenta o retrato quantitativo do mercado potencial para o Colégio Regnum Christi na Asa Sul e nas zonas de influência adjacentes, com base nos Microdados da Pesquisa Distrital por Amostra de Domicílios (PDAD 2021, Codeplan/IPEDF). O objetivo é dimensionar o público elegível, qualificar sua renda e composição familiar, e estimar a demanda escolar latente em cada zona - base para o funil de mercado que orienta as decisões estratégicas da escola.

1.1 Contexto estratégico: a escola e seu território

O Colégio Regnum Christi se instalará na EQS 311/312, Asa Sul, Brasília-DF - endereço que o posiciona no coração de um dos maiores mercados de educação privada do Distrito Federal. A Asa Sul (RA I - Plano Piloto) concentra renda, escolaridade e uma tradição consolidada de famílias que investem na formação de seus filhos em escolas particulares de qualidade. A escola surge com identidade confessional católica, ticket de R\$ 2.500/mês e proposta voltada a famílias de Classe B - um nicho bem definido, competitivo, mas com espaço real para um novo entrante com diferencial claro.

A análise que se segue parte de três zonas de influência definidas pela distância geográfica à escola, combinada ao perfil socioeconômico: zona primária (Asa Sul, Lago Sul e Sudoeste/Octogonal - o raio imediato da escola), zona secundária (Cruzeiro, Asa Norte, Guará e Park Way - anel intermediário) e zona terciária (Noroeste e Lago Norte - anel externo). Cada zona tem peso diferente na captação potencial da escola, e a análise reflete essa hierarquia.

1.2 Zonas de influência - definição e alcance

As zonas foram delimitadas pela distância em linha reta da EQS 311/312 ao centro de cada bairro, combinada ao perfil socioeconômico: a primária reúne os bairros no raio imediato da escola (até cerca de 5 km - Asa Sul, Lago Sul e Sudoeste/Octogonal); a secundária, o anel intermediário (cerca de 6 a 9 km - Cruzeiro, Asa Norte, Guará e Park Way); e a terciária, o anel externo (a partir de cerca de 10 km - Noroeste e Lago Norte). A tabela abaixo apresenta o volume de domicílios totais e elegíveis em cada zona. Domicílios “elegíveis” são aqueles cuja renda comporta a mensalidade da escola - esse conjunto é o que o estudo chama de SAM (Serviceable Addressable Market, ou, em português direto, o “mercado que a escola realmente tem condições de atender”, detalhado na seção 1.3). A última coluna mostra, dentro de cada zona, qual a fração de domicílios que é elegível.

Zona	Domicílios totais	Domicílios elegíveis (R\$10–25k)	SAM / Total (%)
Primária (Asa Sul, Lago Sul, Sudoeste/Octogonal)	65.489	23.527	35,9
Secundária (Cruzeiro, Asa Norte, Guará, Park Way)	112.894	12.589	11,2

Zona	Domicílios totais	Domicílios elegíveis (R\$10–25k)	SAM / Total (%)
Terciária (Noroeste, Lago Norte)	19.880	4.208	21,2
TOTAL	198.263	40.324	20,3

Fonte: PDAD 2021 (Codeplan/IPEDF). Domicílios elegíveis (SAM): renda domiciliar entre R\$ 10.000 e R\$ 25.000/mês. A coluna “SAM / Total (%)” indica quantos por cento dos domicílios de cada zona são elegíveis. Ponderação por peso amostral (PESO_DOM).

A zona primária concentra 23.527 domicílios elegíveis - 58% do SAM total. É o território de captação natural e imediata da escola. A zona secundária adiciona 12.589 domicílios, com perfil de renda próximo (mediana R\$ 14.600/mês), representando famílias que já convivem com deslocamentos maiores e têm menor fidelidade territorial. A zona terciária - Noroeste e Lago Norte, 4.208 domicílios elegíveis - é a mais distante, mas mantém renda elevada (mediana R\$ 16.000/mês) e representa demanda incremental de alto padrão.

1.3 Volume de domicílios e segmentação por renda

Para dimensionar o mercado, o estudo usa dois conceitos simples. O TAM (Total Addressable Market, ou “mercado total”) é o universo completo de domicílios das três zonas de influência, independentemente da renda - 198.263 ao todo. O SAM (Serviceable Addressable Market, ou “mercado atingível”) é a parte desse total que a escola realmente consegue atender: apenas as famílias com renda compatível com o ticket de R\$ 2.500/mês, ou seja, renda domiciliar entre R\$ 10.000 e R\$ 25.000/mês. Em linguagem direta: o TAM é “todo mundo que mora na região” e o SAM é “quem mora na região e tem renda para pagar a escola”. O teto de R\$ 25.000 equivale a comprometer no máximo 25% da renda com a mensalidade de um filho - referência usual para o segmento.

Zona	Renda média (R\$/mês)	Renda mediana (R\$/mês)
Primária (Asa Sul, Lago Sul, Sudoeste/Octogonal)	R\$ 16.352	R\$ 16.000
Secundária (Cruzeiro, Asa Norte, Guará, Park Way)	R\$ 15.388	R\$ 14.600
Terciária (Noroeste, Lago Norte)	R\$ 16.690	R\$ 16.000

Fonte: PDAD 2021 (Codeplan/IPEDF). Renda média e mediana calculadas sobre domicílios elegíveis (R\$10.000–25.000/mês) por zona. Valores nominais de 2021.

O perfil de renda é notavelmente homogêneo e elevado nas três zonas: renda média entre R\$ 15.400 e R\$ 16.700/mês e mediana entre R\$ 14.600 e R\$ 16.000/mês. A dispersão de renda dentro do SAM é baixa - o público é relativamente uniforme no poder aquisitivo. Curiosamente, a zona terciária, embora a mais distante, apresenta a maior renda média do conjunto (R\$ 16.690/mês), puxada por Lago Norte. Famílias com essa renda conseguem comprometer entre 15% e 17% da renda bruta com uma mensalidade de R\$ 2.500 - proporção confortável para o segmento.

1.4 Funil de mercado: TAM → SAM → Núcleo

O funil de mercado traduz o potencial territorial em demanda qualificada. A tabela a seguir apresenta as três etapas do funil: o universo total de domicílios nas zonas (TAM), o subconjunto com renda compatível com o ticket (SAM) e a estimativa de crianças em idade escolar nos domicílios do SAM (população escolar).

Etapa	Domicílios	% do TAM
TAM - Todos os domicílios nas zonas de influência	198.263	100,0%
SAM - Renda R\$10.000–25.000/mês (Classe B)	40.324	20,3%
Pop. escolar estimada 3–17 anos (SAM)	16.117	-

Fonte: PDAD 2021 (Codeplan/IPEDF). Pop. escolar estimada: crianças de 3 a 17 anos em domicílios do SAM, com ponderação amostral.

O SAM de 40.324 domicílios - 20,3% do TAM - é o núcleo econômico da captação. Com ponderação amostral aplicada (PESO_MOR/PDAD 2021), a estimativa de população escolar no SAM é de aproximadamente 16.100 crianças de 3 a 17 anos. O maior segmento é Fund. I (6–10 anos), com 5.590 crianças - coerente com o perfil demográfico de famílias de Classe B na Asa Sul e regiões adjacentes. O Capítulo 2 complementa esta estimativa com a oferta competitiva existente e a absorção real de alunos no mercado.

1.5 Perfil demográfico e demanda escolar por faixa etária

A tabela a seguir distribui a população escolar estimada no SAM pelas quatro faixas etárias que correspondem às etapas que o Regnum Christi pretende oferecer: Educação Infantil (3–5 anos), Ensino Fundamental I (6–10), Fundamental II (11–14) e Ensino Médio (15–17).

Faixa etária	Primária	Secundária	Terciária	Total
Ed. Infantil (3–5 anos)	1.376	807	331	2.514
Fund. I (6–10 anos)	3.304	1.842	444	5.590
Fund. II (11–14 anos)	2.250	1.365	288	3.903
Ensino Médio (15–17 anos)	2.195	1.426	489	4.110
TOTAL	9.125	5.440	1.552	16.117

Fonte: PDAD 2021 (Codeplan/IPEDF). Crianças de 3 a 17 anos em domicílios elegíveis, por faixa etária e zona de influência. Estimativa com ponderação amostral (PESO_MOR).

A distribuição por faixa indica onde o potencial de captação é maior por segmento. A zona primária concentra a maior densidade em todas as faixas, com destaque para o Fund. I (3.304 crianças) - a etapa de maior volume no perfil demográfico típico da Asa Sul e seu entorno imediato. A zona secundária tem peso relevante sobretudo no Ensino Médio (1.426 crianças)

e no Fund. I (1.842), etapas em que a disposição das famílias para percorrer distâncias maiores em troca de uma proposta pedagógica diferenciada tende a ser maior.

1.6 Síntese interpretativa - o território e seu potencial

Um mercado de alta renda, concentrado no entorno imediato da Asa Sul

A análise PDAD revela um território favorável à abertura de uma nova escola confessional de Classe B. A zona primária - Asa Sul e seu entorno imediato (Lago Sul e Sudoeste/Octogonal) - concentra 58% dos domicílios elegíveis do SAM, com renda mediana em torno de R\$ 16.000/mês, perfil que sustenta com folga o ticket de R\$ 2.500/mês. A zona secundária adiciona mais 31% do SAM com perfil de renda próximo, ampliando o raio de captação sem perda relevante de qualidade do público.

A escolha do endereço na EQS 311/312, ao lado da Paróquia Nossa Senhora de Guadalupe, é estratégica: coloca a escola dentro do eixo de deslocamento diário das famílias da Asa Sul e cria ancoragem institucional junto à comunidade católica já organizada em torno da paróquia.

O ticket é compatível com o mercado - e tem margem para posicionamento

Com renda mediana de R\$ 16.000/mês na zona primária, uma mensalidade de R\$ 2.500 por filho representa cerca de 16% da renda familiar - proporção que, para famílias com um filho em idade escolar, está dentro do padrão de comprometimento do segmento B. Para famílias com dois filhos, o comprometimento sobe para 31%, o que reduz o mercado efetivo mas não o inviabiliza - especialmente em famílias com dois cônjuges contribuindo para a renda.

Esse nível de ticket posiciona o Regnum acima das escolas confessionais de menor porte e abaixo do segmento elite (R\$ 4.000–8.000/mês). É um posicionamento estrategicamente inteligente: captura a demanda de famílias que valorizam o projeto confessional e a seriedade pedagógica, mas que não têm nem disposição nem necessidade de pagar pelos custos de infraestrutura ou status das escolas mais caras.

A demanda existe - a questão é a proposta que a converte

O funil de mercado indica que há demanda latente nas zonas de influência. O SAM de 40.324 domicílios elegíveis é mais do que suficiente para sustentar uma escola que opere com 600–900 alunos em regime de operação plena. A questão estratégica não é se o mercado suporta a escola, mas como a escola vai se diferenciar num território em que já existem concorrentes estabelecidos - tema que o Capítulo 2 endereça com a análise do panorama competitivo.

2. Panorama Competitivo - Escolas Religiosas nas Zonas-Alvo (INEP 2018–2025)

Este capítulo analisa o mercado de escolas religiosas e confessionais nas zonas de influência do Colégio Regnum Christi com base nos Microdados do Censo Escolar INEP, série histórica 2018–2025. O foco são as escolas privadas de orientação religiosa - confessionais (categoria 3), filantrópicas de ordem religiosa (categoria 4) e escolas particulares de ordens históricas (La Salle, Franciscanos) - que constituem a concorrência direta de posicionamento. A análise cobre Asa Sul, Asa Norte e Lago Sul (registrado pelo INEP como Setor de Habitações Individuais Sul - SHIS). O Sudoeste/Octogonal foi excluído por ausência de escolas confessionais privadas ativas na série histórica.

2.1 Escopo e método de seleção das escolas

A seleção das escolas seguiu três critérios cumulativos: (i) localização nos bairros das zonas de influência definidas; (ii) dependência administrativa privada (TP_DEPENDENCIA = 4); (iii) orientação religiosa - captada por três vias complementares: categoria INEP confessional (3), categoria filantrópica (4) e busca por palavras-chave no nome da instituição para escolas de ordens religiosas registradas como 'particular lucrativo' (categoria 1), como o Colégio La Salle Brasília e o Colégio Santo Antônio (Franciscanos).

Essa abordagem tripartite foi necessária porque a categorização do INEP não reflete integralmente a natureza confessional das escolas: o Colégio La Salle Brasília, por exemplo, está registrado como categoria 1 (particular lucrativo) apesar de ser administrado pelos Irmãos das Escolas Cristãs, uma congregação religiosa católica. Excluí-lo da análise competitiva produziria um mapa distorcido da concorrência real.

2.2 Evolução do mercado escolar nas zonas-alvo (2018–2025)

O mercado de escolas religiosas privadas nas zonas-alvo de Brasília não vive um colapso de matrículas, mas um processo de consolidação. Entre 2018 e 2025, escolas institucionalmente sólidas cresceram ou se mantiveram estáveis enquanto as mais frágeis encolheram de forma consistente. O quadro é de polarização: o segmento se divide entre instituições que ampliam participação e outras que perdem alunos ano a ano - e essa divergência de trajetórias define a arena competitiva que o Regnum Christi encontrará ao entrar no mercado.

Bairro	2023	2024	2025	Total
Asa Sul	7.076	7.127	7.386	21.589
Asa Norte	4.992	5.510	5.572	16.074
Lago Sul	3.693	3.709	4.419	11.821

Fonte: INEP - Microdados Censo Escolar. Escolas privadas religiosas em atividade nas zonas-alvo. Matrículas: QT_MAT_BAS (Educação Básica). Bairros: Asa Sul, Asa Norte, Lago Sul.

A Asa Sul concentra o maior volume de matrículas religiosas e é onde a concorrência se dá com maior intensidade. O Lago Sul - bairro adjacente, ao sul - abriga o Colégio Presbiteriano Mackenzie, de longe a maior escola da região; mas não está sozinho: ali também operam concorrentes diretos do Regnum Christi, com destaque para o Colégio Nossa Senhora do

Perpétuo Socorro e o Instituto Educacional São Judas Tadeu. A Asa Norte tem perfil diferente: escolas de porte médio, com algumas em trajetória de crescimento (Heavenly International School, ex-Everest) e outras estagnadas.

2.3 Série histórica de matrículas por escola (2018–2025)

A série histórica permite identificar trajetórias individuais e distinguir o que é tendência estrutural do que é variação conjuntural. A tabela apresenta as matrículas de Educação Básica (QT_MAT_BAS) por escola e por ano, para escolas com dados disponíveis em pelo menos três anos do período.

Escola	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
COLEGIO MARISTA DE BRASILIA	2.459	2.395	2.388	2.326	2.302	2.405	2.368	2.477
COL PRESBITERIANO MACKENZIE - BRASILIA	2.243	2.253	2.322	1.993	1.975	1.871	1.825	1.708
COL MARISTA JOAO PAULO II	1.650	1.662	1.652	1.565	1.429	1.366	1.399	1.459
COL MADRE CARMEN SALLES	1.181	1.095	975	886	827	884	934	949
COL NOSSA SENHORA DO PERPETUO SOCORRO	638	737	841	810	883	879	865	860
COL COR JESU	767	748	740	625	640	684	778	817
COLEGIO MARISTA PIO XII DE BRASILIA	715	661	590	512	560	529	764	773
ESCOLA SALESIANA BRASILIA	583	538	466	436	388	391	838	766
COL SAGRADO CORACAO DE MARIA	938	821	878	729	688	726	706	687
COL LA SALLE BRASILIA	938	738	909	902	899	838	809	680
REDE EDUCACIONAL FRANCISCANA COL SANTO ANTONIO	676	685	620	505	483	447	443	532
ESC FRANCISCANA NOSSA SRA DE FATIMA	571	604	628	500	460	473	425	466
COL CNEC DE BRASILIA	181	91	109	156	253	304	278	459
JI CASA DO CANDANGO	334	337	330	339	329	334	345	344
ESC NOSSA SENHORA DO FILERMO	248	253	252	248	237	272	298	286
ESC SAGRADA FAMILIA MENINO DEUS	418	360	351	290	252	225	268	282
INST EDUCACIONAL SAO JUDAS TADEU	186	188	219	183	238	264	270	279
C SOCIAL COMUNITARIO TIA ANGELINA	247	247	245	244	237	227	233	235
CASA DO PEQUENO POLEGAR	159	163	185	219	228	226	226	226
ACAO SOCIAL PAULA FRASSINETTI	220	219	209	209	208	234	239	201
CEPI CAJUZINHO	0	0	174	167	172	172	202	201
ESC INF CICERO PEREIRA	201	198	197	201	202	214	182	173
CEPI OLHOS DAGUA	147	150	165	173	173	174	178	171

Escola	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
CASA DA CRIANCA PAO DE SANTO ANTONIO	256	237	220	160	170	168	188	171
CR CRUZ DE MALTA SAO JOAO BATISTA DE JERUSALEM	185	188	187	171	168	167	168	165
ESCOLA INFANTIL CASA DE ISMAEL	165	179	160	166	167	179	169	144
ESC DE EDUC INF ALZIRO ZARUR	0	0	117	129	144	135	129	131
ONE SCHOOL	0	0	0	0	24	54	88	92
CR NOSSA SENHORA DA DIVINA PROVIDENCIA	100	100	95	58	60	57	40	41
C EDUCACIONAL DA AUDICAO E LINGUAGEM LUDOVICO PAVONI - CEAL - LP	0	0	0	0	24	23	24	21
COL NOTRE DAME	870	634	472	368	302	238	0	0
COLEGIO DOM BOSCO	0	420	344	325	401	377	0	0
COL EVEREST BRASILIA	569	643	732	853	676	0	0	0
ASSOC DE PAIS E AMIGOS DOS EXCEP - APAE-DF	313	197	224	223	223	224	195	0

Fonte: INEP - Microdados Censo Escolar 2018–2025. Matrículas de Educação Básica (QT_MAT_BAS). Escolas com dados em ≥ 3 anos do período. Ordenação pelo volume em 2025. Nota: o Colégio Everest (Asa Norte e Brasília II) passou por rebranding em 2024 e opera atualmente como Heavenly International School; o CNPJ registrado no Censo ainda aparece sob o nome anterior.

2.4 Tendências: quem cresce, quem perde e o que isso revela

A comparação entre o primeiro e o último ano da série expõe as dinâmicas de ganho e perda de mercado. A tabela abaixo apresenta a variação absoluta e percentual de matrículas entre 2018 e 2025 para todas as escolas com dados nos dois extremos da série.

Escola	Matrículas 2018	Matrículas 2025	Varição absoluta	Varição (%)
COLEGIO MARISTA DE BRASILIA	2.459	2.477	18	+0.7%
COL PRESBITERIANO MACKENZIE - BRASILIA	2.243	1.708	-535	-23.9%
COL MARISTA JOAO PAULO II	1.650	1.459	-191	-11.6%
COL MADRE CARMEN SALLES	1.181	949	-232	-19.6%
COL NOSSA SENHORA DO PERPETUO SOCORRO	638	860	222	+34.8%
COL COR JESU	767	817	50	+6.5%
COLEGIO MARISTA PIO XII DE BRASILIA	715	773	58	+8.1%
ESCOLA SALESIANA BRASILIA	583	766	183	+31.4%
COL SAGRADO CORACAO DE MARIA	938	687	-251	-26.8%

Escola	Matrículas 2018	Matrículas 2025	Variação absoluta	Variação (%)
COL LA SALLE BRASILIA	938	680	-258	-27.5%
REDE EDUCACIONAL FRANCISCANA COL SANTO ANTONIO	676	532	-144	-21.3%
ESC FRANCISCANA NOSSA SRA DE FATIMA	571	466	-105	-18.4%
COL CNEC DE BRASILIA	181	459	278	+153.6%
JI CASA DO CANDANGO	334	344	10	+3.0%
ESC NOSSA SENHORA DO FILERMO	248	286	38	+15.3%
ESC SAGRADA FAMILIA MENINO DEUS	418	282	-136	-32.5%
INST EDUCACIONAL SAO JUDAS TADEU	186	279	93	+50.0%
C SOCIAL COMUNITARIO TIA ANGELINA	247	235	-12	-4.9%
CASA DO PEQUENO POLEGAR	159	226	67	+42.1%
ACAO SOCIAL PAULA FRASSINETTI	220	201	-19	-8.6%
ESC INF CICERO PEREIRA	201	173	-28	-13.9%
CASA DA CRIANCA PAO DE SANTO ANTONIO	256	171	-85	-33.2%
CEPI OLHOS DAGUA	147	171	24	+16.3%
CR CRUZ DE MALTA SAO JOAO BATISTA DE JERUSALEM	185	165	-20	-10.8%
ESCOLA INFANTIL CASA DE ISMAEL	165	144	-21	-12.7%
CR NOSSA SENHORA DA DIVINA PROVIDENCIA	100	41	-59	-59.0%
COL NOTRE DAME	870	0	-870	-100.0%
COL EVEREST BRASILIA	569	0	-569	-100.0%
ASSOC DE PAIS E AMIGOS DOS EXCEP - APAE-DF	313	0	-313	-100.0%

Fonte: INEP - Microdados Censo Escolar 2018 e 2025. Variação calculada sobre matrículas de Educação Básica (QT_MAT_BAS). Escolas com dados disponíveis nos dois anos.

O Colégio Presbiteriano Mackenzie é o caso mais emblemático: um dos maiores colégios da zona, com mais de 1.700 matrículas em 2025, mas com trajetória de queda consistente desde 2020. A queda do Mackenzie não é acidente - combina pressão externa (concorrentes com propostas mais contemporâneas e melhor comunicação de valor) com fragilização interna: relatos de mercado apontam contenção de custos no pós-pandemia, com saída de professores antigos e experientes, o que enfraquece a qualidade percebida que sustentava

seu posicionamento premium (detalhado em 2.6). Para o Regnum Christi, que entrará com proposta nova, corpo docente montado do zero e sem histórico de problemas percebidos, esse espaço liberado é uma oportunidade.

No polo oposto, o Colégio Cor Jesu apresenta trajetória de crescimento consistente - sinal de que há demanda ativa por proposta religiosa católica de qualidade na Asa Sul. O Cor Jesu e o Regnum Christi concorrem pelo mesmo público, mas diferem no posicionamento: Cor Jesu é uma escola já consolidada no mercado, com marca e base de alunos estabelecidas; Regnum Christi entra como escola nova, com identidade confessional explícita e vínculo direto com a paróquia como diferencial. Essa distinção abre espaço para coexistência sem canibalização direta.

2.5 Mapa competitivo 2025 - escolas religiosas nas zonas-alvo

A tabela a seguir apresenta o retrato estático de 2025: cada escola religiosa ativa nas zonas-alvo, com bairro, categoria INEP, volume de matrículas e tendência calculada sobre a série histórica completa disponível.

Escola	Bairro	Categoria INEP	Matrículas 2025	Tendência 2018–2025
COLEGIO MARISTA DE BRASILIA	Asa Sul	filantrópica	2.477	crescimento
COL PRESBITERIANO MACKENZIE - BRASILIA	Lago Sul	confessional	1.708	queda
COL MARISTA JOAO PAULO II	Asa Norte	filantrópica	1.459	queda
COL MADRE CARMEN SALLES	Asa Norte	filantrópica	949	queda
COL NOSSA SENHORA DO PERPETUO SOCORRO	Lago Sul	particular	860	crescimento
COL COR JESU	Asa Sul	filantrópica	817	crescimento
COLEGIO MARISTA PIO XII DE BRASILIA	Asa Sul	filantrópica	773	crescimento
ESCOLA SALESIANA BRASILIA	Asa Sul	filantrópica	766	crescimento
COL SAGRADO CORACAO DE MARIA	Asa Norte	filantrópica	687	queda
COL LA SALLE BRASILIA	Asa Sul	particular	680	queda
COL EVEREST ASA NORTE	Asa Norte	confessional	575	crescimento
REDE EDUCACIONAL FRANCISCANA COL SANTO ANTONIO	Asa Sul	particular	532	queda
COL EVEREST BRASILIA II	Lago Sul	confessional	520	insuficiente
ESC FRANCISCANA NOSSA SRA DE FATIMA	Asa Sul	filantrópica	466	queda
COL CNEC DE BRASILIA	Asa Norte	filantrópica	459	crescimento
JI CASA DO CANDANGO	Asa Sul	filantrópica	344	crescimento
ESC NOSSA SENHORA DO FILERMO	Asa Norte	filantrópica	286	crescimento
ESC SAGRADA FAMILIA MENINO DEUS	Asa Norte	filantrópica	282	queda
INST EDUCACIONAL SAO JUDAS TADEU	Lago Sul	filantrópica	279	crescimento
C SOCIAL COMUNITARIO TIA ANGELINA	Lago Norte	filantrópica	235	queda

Escola	Bairro	Categoria INEP	Matrículas 2025	Tendência 2018–2025
CASA DO PEQUENO POLEGAR	Lago Sul	filantrópica	226	crescimento
CEPI CAJUZINHO	Lago Norte	filantrópica	201	crescimento
ACAO SOCIAL PAULA FRASSINETTI	Asa Norte	filantrópica	201	queda
CEPI JACARANDA	Asa Sul	filantrópica	188	insuficiente
ESC INF CICERO PEREIRA	Asa Norte	filantrópica	173	queda
CEPI OLHOS DAGUA	Asa Norte	filantrópica	171	crescimento
CASA DA CRIANCA PAO DE SANTO ANTONIO	Asa Sul	filantrópica	171	queda
CEPI PERDIZ	Lago Norte	filantrópica	165	insuficiente
CR CRUZ DE MALTA SAO JOAO BATISTA DE JERUSALEM	Asa Norte	filantrópica	165	queda
ESCOLA INFANTIL CASA DE ISMAEL	Asa Norte	filantrópica	144	queda
COL NOSSA SENHORA DA PIEDADE	Lago Sul	particular	133	insuficiente
ESC DE EDUC INF ALZIRO ZARUR	Asa Sul	filantrópica	131	crescimento
ONE SCHOOL	Lago Sul	filantrópica	92	crescimento
CR NOSSA SENHORA DA DIVINA PROVIDENCIA	Asa Sul	particular	41	queda
C EDUCACIONAL DA AUDICAO E LINGUAGEM LUDOVICO PAVONI - CEAL - LP	Asa Norte	filantrópica	21	crescimento
ASSOC DE PAIS E AMIGOS DOS EXCEP - APAE-DF	Asa Norte	filantrópica	0	queda
ASSOC DE MAES PAIS AMIGOS REABILITADORES DE EXCEP - AMPARE	Asa Norte	filantrópica	0	estavel

Fonte: INEP - Microdados Censo Escolar 2025. Escolas privadas religiosas em atividade. Tendência calculada sobre série 2018–2025. Categorias INEP: 3=confessional, 4=filantrópica, 1=particular (ordens religiosas históricas).

2.6 Síntese - lacunas e oportunidades no mapa competitivo

Um mercado dominado por filantrópicas antigas, sem novo entrante em décadas

As escolas religiosas da Asa Sul são, em sua maioria, instituições com mais de 40 anos de existência, administradas por congregações com longa tradição no Brasil. Maristas (Marista de Brasília e Pio XII na Asa Sul), Salesianos, Cor Jesu, La Salle e Franciscanos representam um portfólio de propostas consolidadas - cada uma com sua comunidade fiel, sua tradição pedagógica e seu modelo de comunicação com famílias. Nenhuma delas abriu uma unidade nova na Asa Sul nos últimos 15 anos.

Essa estabilidade estrutural tem dois lados. Por um lado, o mercado já está 'educado' para a proposta confessional religiosa - há demanda comprovada e público fidelizado ao conceito. Por outro, essas escolas acumulam décadas de inércia institucional: estruturas físicas envelhecidas, comunicação tradicional, pouca inovação pedagógica visível. É exatamente nesse espaço que um novo entrante com proposta clara, identidade visual contemporânea e comunicação ativa pode capturar atenção e gerar experimentação.

Declínio concentrado no Fundamental e Médio - Infantil se recuperou

A análise por segmento de ensino revela uma dinâmica que o total consolidado oculta. Entre 2018 e 2025, as matrículas de Ensino Fundamental nas escolas religiosas das zonas-alvo caíram 5,1% (9.689 → 9.191 alunos), e as de Ensino Médio caíram 5,4% (2.503 → 2.367). A Educação Infantil teve trajetória oposta: perdeu volume nos anos de pandemia (mínimo de 4.988 matrículas em 2021), mas se recuperou completamente e fechou 2025 com 5.819 - +2,9% acima do nível de 2018.

Esse padrão tem uma leitura estratégica direta. O Fundamental e o Médio mostram retração estrutural: há assentos disponíveis nesse mercado que as escolas existentes não estão conseguindo preencher. O Infantil, por sua vez, está em recuperação competitiva - o número de crianças ingressando no sistema escolar religioso voltou ao patamar pré-pandemia, o que indica demanda ativa por propostas de entrada no ciclo escolar. Para o Regnum Christi, uma abertura focada no Fundamental encontrará mercado mais receptivo a curto prazo; a captura do aluno desde o Infantil torna-se o vetor de crescimento de longo prazo e fidelização da família.

A queda do Mackenzie libera mercado - e o Perpétuo indica para onde ele vai

O Colégio Presbiteriano Mackenzie, um dos maiores da zona, perdeu 535 matrículas entre 2018 e 2025 - queda de 24%. No mesmo período, o Colégio Nossa Senhora do Perpétuo Socorro - escola católica situada no mesmo bairro (Lago Sul) - cresceu de 638 para 860 alunos: +222 matrículas, alta de 35%. A correlação é precisa: entre 2018 e 2022, o Mackenzie perdeu 268 alunos enquanto o Perpétuo ganhou 245. Esse paralelo não é coincidência demográfica - é sinal de migração ativa.

O movimento tem dois tempos. A saída do Mackenzie é, na raiz, uma questão de custo-benefício - e não apenas de preço. Informações de mercado indicam que a escola passou, no pós-pandemia, por uma reestruturação de contenção de custos que incluiu a saída de professores antigos e experientes; para muitas famílias, isso corroeu justamente o ativo que justificava o ticket premium. A conta deixa de fechar: paga-se caro por uma proposta cuja qualidade percebida diminuiu. Diante disso, parte das famílias revisa a decisão e busca uma alternativa com melhor relação custo-benefício. A escolha do Perpétuo especificamente não é arbitrária: a um custo-benefício mais favorável e com identidade católica, ele reúne justamente os dois atributos que essas famílias buscam. A deterioração do custo-benefício do Mackenzie resolve a saída; a identidade católica define o destino. O que esse padrão sinaliza é que há demanda ativa por escola católica de qualidade - e que essa demanda é grande o suficiente para sustentar o crescimento consistente do Perpétuo por sete anos consecutivos.

3. Benchmark por Escola - Cliente Secreto 2026

Este capítulo apresenta a análise qualitativa das cinco escolas católicas concorrentes diretas do Colégio Regnum Christi, obtida por meio de visitas de cliente secreto realizadas em maio e junho de 2026. O trabalho de campo foi conduzido pela Opinião Inteligência de Mercado com o objetivo de mapear o ecossistema educacional católico da Asa Sul, identificar lacunas sistêmicas e gerar referências estratégicas para o posicionamento da nova escola junto à Paróquia Nossa Senhora de Guadalupe. Para cada instituição foram avaliadas quatro dimensões ponderadas: contato inicial (20%), visita presencial (30%), atendimento comercial (25%) e comunicação institucional (25%). O score consolidado /10 pondera essas dimensões e a profundidade real da proposta pedagógica, produzindo o índice comparativo central desta pesquisa.

3.1 Método e escolas avaliadas

A metodologia simulou o perfil de um pai buscando vaga para filho de 8 anos (3º ano do Ensino Fundamental I) em processo de transferência no 2º semestre de 2026. Cada escola foi percorrida em três etapas: contato por telefone, WhatsApp e navegação digital prévia à visita; visita presencial com tour guiado; e atendimento comercial - apresentação de condições financeiras, materiais entregues e protocolo de follow-up.

A tabela a seguir resume o ranking final das cinco escolas avaliadas, em ordem decrescente de score consolidado. O diagnóstico em uma linha por escola captura o achado central de cada avaliação.

Escola	Congregação	Score /10	Mensalidade e base	Diagnóstico
Colégio Santo Antônio (CSA)	Franciscanos (REF)	8,60	R\$ 2.326	Catolicidade vivida + melhor execução comercial
Escola Salesiana Brasília	Salesiana (Dom Bosco)	7,18	R\$ 2.226	Melhor proposta pedagógica, pior comunicação
Colégio La Salle Brasília	Irmãos das Escolas Cristãs	6,58	R\$ 2.140	Portfólio premium subutilizado
Colégio Cor Jesu	Rede Sagrado Nacional	5,18	R\$ 2.668*	Identidade diluída, cultura organizacional fria
Col. N. Sra. de Fátima	Franciscanos	4,98	R\$ 1.950	Em subsistência - fora do segmento R\$ 2.500

Fonte: Opinião Inteligência de Mercado - Ficha Consolidada 5 Escolas, Regnum Christi / PR2026_563, 2026. Score /10: dimensões ponderadas (contato 20%, visita 30%, atendimento comercial 25%, comunicação 25%) + profundidade da proposta pedagógica. * Cor Jesu acima do teto de R\$ 2.500/mês em todas as configurações.

Uma observação crítica atravessa todas as cinco avaliações: nenhuma escola simulou proativamente o custo total mensal para a família. Mensalidade de vitrine e custo real divergem de R\$ 400 a R\$ 1.200/mês dependendo de contraturno, alimentação e taxas. A transparência financeira radical é a lacuna comercial mais óbvia do ecossistema - e a oportunidade mais acessível para o Regnum Christi se diferenciar desde o primeiro contato.

3.2 Colégio Santo Antônio (CSA) - score consolidado 8,60 / 10

Score consolidado 8,60/10 · 1ª posição · Mensalidade R\$ 2.326 (R\$ 1.954 com antecipação anual 16%)

PONTOS POSITIVOS	PONTOS NEGATIVOS / ATENÇÃO
<ul style="list-style-type: none"> • Catolicidade vivida: missa semanal no chapel, adjacência ao Santuário de Santo Antônio. • Melhor atendimento comercial do ecossistema (Opinião 8,5/10) — Mateus líder absoluto. • Transparência financeira proativa — único a enviar Informativo Financeiro antes da visita. • Reforço gratuito de Português e Matemática no contraturno — único do ecossistema para Fund. I. • Inglês Oxford 4x/semana sem custo adicional. • Robótica curricular há 14 anos com nota integrada à Matemática (coerência interdisciplinar rara). • Material Editora Bom Jesus + parceria pedagógica consolidada desde 2014. • Equipe engajada — funcionários que 'gostam de estar ali' (impressão presencial confirma). • Adaptação ao perfil de transferência tratada explicitamente pelo atendente. • INEP 2024: zero reprovações e zero abandonos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Passivo reputacional da crise (queda consistente até atingir ~300 alunos; recuperação atual para ~570). • Sem programa bilíngue pleno — inglês curricular, não imersão. • Sem dimensão internacional (intercâmbios, certificações). • Críticas pontuais à gestão administrativa em avaliações de funcionários (Glassdoor). • Volume baixo de avaliações públicas no Google — dificulta triangulação por terceiros. • Sala de Atendimento Educacional Especializado (AEE) não cadastrada no INEP, apesar de 12 matrículas em Educação Especial.

INSIGHTS ESTRATÉGICOS

- Cultura organizacional saudável (equipe engajada) é preditor de retenção e estabilidade pedagógica .
- A narrativa de 'reconstrução' é coerentemente transmitida pelo atendente Mateus — caso raro de coerência discurso × realidade no ecossistema.
- Combinação aderência financeira + identidade vivida + execução comercial posiciona CSA como benchmark de 'escola católica integrada'.
- Para o Regnum Christi: catolicidade vivida é diferencial defensável; o RC pode reivindicar o mesmo ativo via Paróquia N. Sra. de Guadalupe, sem o passivo histórico da crise.

3.3 Escola Salesiana Brasília - score consolidado 7,18 / 10

Score consolidado 7,18/10 · 2ª posição · Mensalidade base R\$ 2.226 (DENTRO)

PONTOS POSITIVOS	PONTOS NEGATIVOS / ATENÇÃO
<ul style="list-style-type: none"> • Bilinguismo CLIL — Content and Language Integrated Learning, superior aos modelos Oxford/Thomas (Coyle, Hood & Marsh, 2010). • FECITESB — feira inter-salesiana com IA, robótica e Shakespeare. • Stay Tech Edu — única parceria universitária com fundo de pesquisa no ecossistema. • PEI individualizado por aluno — melhor suporte a neurodivergências. • Material Edebê Brasil + plataformas digitais (Matific, Cambridge One, B25-DIMVERSO metaverso). • Auto-agendamento digital via link — único caso de UX comercial digital no ecossistema. • Infraestrutura forte (Opinião 8,5/10) — coordenadoras pedagógicas e bibliotecária engajadas (impressão presencial). • Alimentação inclusa no contraturno (custo médio mensal estimado de R\$ 2.749 com semi-integral 2x). • Identidade salesiana autêntica (Sistema Preventivo de Dom Bosco, AJS, pastoral ativa). • Follow-up estruturado real (D+11, D+12, D+14 com convite ao Arraiá por série) — refuta achado da Opinião sobre ausência universal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pior conversão do ecossistema (Opinião 2,49/5 na captação) — paradoxo máximo proposta × conversão. • FECITESB, Stay Tech Edu, Projeto Identità, Selo Social DF e CLIL não mencionados espontaneamente na visita. • Captação inicial mecânica (Juliana pediu cadastro antes de qualificar). • Custo médio mensal estimado com integral 5x sobe a R\$ 4.091/mês — muito fora do teto R\$ 2.500. • Confusão de entrada no dia da visita (portão errado, correção via foto). • Comunicação fraca perto do que oferece (impressão presencial: 'baita infraestrutura, mas comunicação aquém'). • Diferenciais descobertos só em pergunta direta ou no PDF posterior à visita.

INSIGHTS ESTRATÉGICOS

- A escola entrega mais valor pedagógico dentro dos muros do que projeta antes da entrada — exigência mais alta sobre a proatividade do prospect.
- O follow-up estruturado existe (Arraiá), refutando parcialmente a tese da Opinião — mas a comunicação substantiva permanece deficiente.
- Para o Regnum Christi: a Salesiana é o adversário a ser superado por execução comercial, não por proposta. O RC compete na qualidade e vence na transparência.

3.4 Colégio La Salle Brasília - score consolidado 6,58 / 10

Score consolidado 6,58/10 · 3ª posição · Mensalidade R\$ 2.140 base; R\$ 1.712 com descontos máximos · DENTRO do teto com folga grande ·

PONTOS POSITIVOS	PONTOS NEGATIVOS / ATENÇÃO
<ul style="list-style-type: none"> • Mensalidade base R\$ 2.140 (vespertino); com descontos cumuláveis (convênio 10% + vespertino 5% + irmãos 5% + antecipação anual 5%): R\$ 1.712/mês — melhor relação preço/portfólio do ecossistema. • Bilinguismo 'We Are La Salle' — programa próprio com parceria Cambridge University Press. • Laboratório de Descobertas (impressora 3D + kits LEGO). • Pensamento computacional curricular documentado. • Política de descontos cumuláveis abrangente — única com estrutura modular comparável ao CSA. • Tour virtual 360° proativo no primeiro contato (vila360.com.br/colégio/lasallebrasil). • Área de inclusão bem estruturada (impressão presencial — ativo não capturado pelo desk research). • Funcionários dedicados (impressão presencial). • Rede internacional (presença em 80 países, 44 unidades no Brasil). • Tradição lassalista de 1962 (Província Brasil-Chile). 	<ul style="list-style-type: none"> • Pior nota de captação do ecossistema . • Diferenciais não mencionados espontaneamente na visita — revisão de nota 7,0→7,8 só após análise do PDF posterior. • Falha grave de CRM: no segundo contato (15/06), atendente repetiu cumprimento padrão como se fosse primeiro atendimento. • Valores enviados apenas após visita, e ainda assim com cobrança pelo prospect (duas vezes). • Unidade Asa Sul opera à sombra da unidade Águas Claras (impressão presencial: 'ainda não desperta'). • Operação dependente de documentação pós-visita — modelo comercial frágil. • Vespertino apresentado como padrão; matutino não confirmado para o 3º ano EF.

INSIGHTS ESTRATÉGICOS

- O caso La Salle ilustra que tradição secular e portfólio comprovado não substituem condução comercial moderna.
- A unidade Asa Sul é um ativo subutilizado da rede — 'legado em busca de propósito' .
- A combinação preço excepcionalmente baixo + área de inclusão + funcionários dedicados sustenta a 3ª posição mesmo com captação fraca.
- Para o Regnum Christi: tradição e portfólio não bastam sem narrativa e condução comercial — comunicar diferenciais com evidências verificáveis antes da visita, não descobertos depois.

3.5 Colégio Cor Jesu - score consolidado 5,18 / 10

Score consolidado 5,18/10 · 4ª posição · Mensalidade R\$ 2.668 base (FORA, +R\$ 168) ·

PONTOS POSITIVOS	PONTOS NEGATIVOS / ATENÇÃO
<ul style="list-style-type: none"> • NAVE — laboratório de referência nacional (Arduino + impressora 3D + IA generativa Gemini em projetos reais). • JEPP/SEBRAE — único programa de empreendedorismo com parceria institucional consolidada. • Bilinguismo Thomas com material National Geographic incluso. • Infraestrutura comparável a Marista (impressão presencial — 'depois da recepção, talvez a melhor do conjunto'). • Rede Sagrado (22 escolas em 5 estados — solidez institucional). • Reputação Google 4,6/5 com 209 avaliações — única do ecossistema com volume relevante de avaliações públicas. • Tradição de 60+ anos no DF. • Atendente ofereceu ligação telefônica proativamente — único diferencial de canal no ecossistema. • Aplicativo Cor Jesu com comunicação em tempo real família-escola. • Certificação CEBAS (bolsas filantrópicas obrigatórias). 	<ul style="list-style-type: none"> • Mensalidade FORA do teto em todas as configurações. • Contraturno sem alimentação inclusa — agrava o TCO real. • Captação a mais lenta do ecossistema (56 minutos para primeira resposta). • Valores enviados apenas 20 dias após o primeiro contato, e apenas a pedido direto. • Identidade católica diluída — discurso enfatiza 'escola de tecnologia' mais do que 'escola católica com tecnologia'. • Cultura organizacional fria — funcionários 'tipo servidores públicos' sem brilho no olho (impressão presencial). • Sem follow-up estruturado entre visita e pedido de valores. • Atendimento comercial 'fraco em termos de conteúdo' (impressão presencial — 'parece uma Marista tipo B'). • Convênios pouco flexíveis — sem aderência sem associação prévia. • Ausência de sala de AEE cadastrada no INEP, apesar de 70 matrículas em Educação Especial.

INSIGHTS ESTRATÉGICOS

- Cor Jesu é caso de 'brand stretch' — opera com escala e ambição premium estilo Marista, mas execução comercial e cultural abaixo do posicionamento.
- Diluição confessional é estratégia deliberada da Rede Sagrado para capturar classe média-alta orientada a STEM — risco de perder o segmento confessional puro.
- Apesar das limitações, infraestrutura NAVE é o principal ativo do ecossistema para famílias que priorizam tecnologia sobre identidade católica.
- Para o Regnum Christi: o NAVE é a referência de laboratório, não de equipamento — impressora 3D é acessível; projetos reais de alunos são o diferencial. Fé e inovação como dimensões complementares é o espaço que o Cor Jesu deixou em aberto.

3.6 Colégio Nossa Senhora de Fátima - score consolidado 4,98 / 10

Score consolidado 4,98/10 · 5ª posição · Mensalidade R\$ 1.950 base

PONTOS POSITIVOS	PONTOS NEGATIVOS / ATENÇÃO
<ul style="list-style-type: none"> • Mensalidade mais acessível do ecossistema (estimativa R\$ 1.950 base; TCO R\$ 2.378 com 2 dias integral). • Resposta inicial mais rápida do ecossistema (2 a 3 minutos). • Pacote completo de informações enviado na primeira interação (antes do cadastro). • Robótica com medalha de prata na RoboCupJunior Americas (EUA, abril/2025). • Tradição franciscana de 1960 — anterior à inauguração de Brasília. • Acompanhamento Psicopedagógico e Educação Especial declarados (37 matrículas em Ed. Especial no INEP 2025). • Convênios com desconto de 15-20% (SINDIPOL/DF, SINPECPF, CRB-1). • Tradição preservada: Mensageiros da Paz, Academia Franciscana de Letras, Passaporte da Leitura. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identidade católica universalizada — 'diversidade' em substituição a fé confessional. • Turmas reduzidas — sinal estrutural de baixa vitalidade institucional. • Saída recente de teatro e fonoaudiologia — inconsistência entre material e realidade. • Tecnologia e bilinguismo declarados, mas não comprovados na visita presencial. • Prática agressiva de descontos sugere pressão por ocupação de vagas, não força comercial. • Clima de 'escola de subsistência' / 'quase escola pública' (impressão presencial). • Não é concorrente direto no segmento R\$ 2.500/mês

INSIGHTS ESTRATÉGICOS

- Combinação muitos descontos + turmas reduzidas + universalização da identidade é o tripé clássico de instituição confessional em ciclo de declínio.
- Para o estudo competitivo do RC, Fátima representa o anti-modelo: o que acontece quando uma escola católica abandona sua identidade central na tentativa de ampliar o pool.
- Comparação com escola pública em contexto de privada paga = depreciação categórica relevante para análise competitiva.
- Para o Regnum Christi: ser 'escola católica com vergonha de ser católica' não cria diferenciação — apenas reduz o pool. O RC deve ocupar deliberadamente o extremo confessional: identidade explícita, vibrante e inegociável.

3.7 Mapa comparativo por dimensão pedagógica

A tabela a seguir apresenta as notas por dimensão em escala /10 para cada escola. As células de liderança em cada dimensão revelam onde cada escola tem seu ativo mais forte - e, por contraste, os espaços não ocupados que representam oportunidade para o Regnum Christi.

Dimensão pedagógica	Fátima	Cor Jesu	La Salle	Salesiana	CSA
Bilinguismo	5,5	8,0 ★	8,0 ★	8,0 ★	8,0 ★
Tecnologia e Inovação	6,0	9,0 ★	7,5	8,5	7,5
Identidade Católica	6,5	6,5	7,5	8,5 ★	8,5 ★
Atendimento Comercial	6,5	5,5	4,0	5,5	8,5 ★
Formação Humana	8,0	7,8	7,5	9,0 ★	8,5
Custo-Benefício	8,5 ★	6,5	8,0	7,5	7,5
Infraestrutura	7,0	8,5 ★	7,5	8,5 ★	8,5 ★

Fonte: Opinião Inteligência de Mercado - Painel Consolidado Detalhado, Regnum Christi / PR2026_563, 2026. ★ = líder da dimensão. Escala /10. Leitura: nenhuma escola lidera simultaneamente em Tecnologia, Identidade Católica e Atendimento Comercial - esse é o espaço em branco do ecossistema.

A leitura do mapa revela uma lacuna estrutural: não existe uma única escola que combine, com excelência, a tecnologia pedagógica do Cor Jesu (9,0), a catolicidade vivida do CSA (8,5), a formação humana da Salesiana (9,0) e um atendimento comercial consultivo (liderado pelo CSA com 8,5). Esse é o quadrante vazio do ecossistema - e o espaço de posicionamento natural do Regnum Christi.

3.8 O Grande Paradoxo: entrega alta, captação baixa

O achado estrutural mais relevante do benchmark não é uma escola específica - é um padrão sistêmico. Nenhuma das cinco escolas pergunta o perfil do aluno antes da visita. Nenhuma simula proativamente o custo total para a família. Nenhuma usa o Instagram como funil de captação - todas operam como álbuns de fotos de eventos escolares. As melhores escolas escondem seus maiores ativos (bilinguismo, inovação, projetos sociais, identidade confessional) de quem não as visita presencialmente. Entregam ouro e comunicam prata.

Escola	Score /10	Diagnóstico central
CSA	8,60	Melhor execução comercial do ecossistema - atendente Mateus como benchmark de condução consultiva
Salesiana	7,18	Maior proposta pedagógica do ecossistema × pior funil de comunicação - paradoxo máximo
La Salle	6,58	Portfólio premium, preço acessível e falha grave de CRM - proposta real descoberta só no pós-visita
Cor Jesu	5,18	Tecnologia avançada, identidade diluída e captação passiva - acima do teto em todas as configurações
Fátima	4,98	Escola em subsistência - não é concorrente direto no segmento R\$ 2.500/mês

Fonte: Opinião Inteligência de Mercado - Ficha Consolidada 5 Escolas, Regnum Christi / PR2026_563, 2026.

O padrão é claro: mesmo a escola melhor posicionada (CSA, 8,60) tem espaço significativo de melhora comercial. A Salesiana tem a melhor proposta pedagógica e a pior nota de conversão (2,49/5) - evidência de que qualidade pedagógica e eficiência comercial são dimensões independentes no ecossistema. La Salle e Cor Jesu têm portfólios que justificariam posições mais altas, mas são sabotadas, respectivamente, por processo de captação sem memória e por passividade comercial sistemática.

Para o Regnum Christi, essa é a janela de diferenciação mais imediata: a nova escola não precisa ter a melhor infraestrutura nem o portfólio mais completo no dia da inauguração. Precisa ser a única escola do ecossistema que conduz a jornada de captação com método - perguntando sobre o aluno antes de apresentar a escola, simulando o custo total no primeiro contato, estruturando follow-up após a visita e comunicando cada diferencial com evidência verificável.

3.9 Síntese estratégica - implicações para o Regnum Christi

Lacunas transversais do ecossistema - presentes nas 5 escolas

A pesquisa identificou seis lacunas que nenhuma das cinco escolas resolve de forma satisfatória: (1) ausência de simulação do custo total desde o primeiro contato; (2) diferenciais pedagógicos sem evidências verificáveis - grade semanal, professor responsável, frequência, resultado mensurável; (3) sem follow-up comercial substantivo após a visita; (4) proposta de integral com grade real não comprovada na prática; (5) comunicação digital sem argumento de captação - registro de eventos, não proposta de valor; (6) processo de decisão da família não conduzido ativamente - todas as escolas são reativas.

Oportunidade não ocupada	Quem chega mais perto	Lacuna restante
Catolicidade explícita + inovação tecnológica como proposta integrada	CSA (catolicidade), Cor Jesu (tecnologia)	Nenhuma une as duas com excelência
Jornada de matrícula com encantamento deliberado	CSA (Mateus, melhor do conjunto)	Ainda sem roteiro completo e follow-up substantivo formal
Comunicação de resultados mensuráveis de aprendizagem	Nenhuma	Lacuna total no ecossistema
Transparência financeira: custo total no 1º contato	CSA (informativo enviado antes da visita)	Nenhuma simula custo total proativamente
Tecnologia transversal (não extracurricular) no Fundamental I	CSA (robótica curricular)	Sem IA generativa; sem empreendedorismo curricular
Suporte a neurodivergências como diferencial declarado	Salesiana (PEI)	Não comunicado na captação
Bilinguismo + catolicidade + socioemocional científico integrados	Nenhuma	Lacuna total no ecossistema

Fonte: síntese das avaliações de cliente secreto (Opinião Inteligência de Mercado, 2026). Leitura: quanto maior a lacuna restante, maior a oportunidade de diferenciação para o Regnum Christi.

O posicionamento recomendado

No ticket de referência de R\$ 2.500/mês, a nova escola tem espaço para ocupar o nicho não contestado do ecossistema: formação católica integrada ao cotidiano, com identidade confessional explícita e contemporânea; bilinguismo com método e progressão verificável; socioemocional de base científica; e suporte estruturado a neurodivergências - combinação que nenhuma das cinco escolas reúne de forma integrada e comunicada.

A vantagem competitiva do Regnum Christi é estrutural e não replicável no curto prazo: é a única nova escola do ecossistema nos últimos 15 anos, com localização adjacente à Paróquia Nossa Senhora de Guadalupe - ativo de captação orgânica análogo ao que o CSA tem com o Santuário de Santo Antônio, mas sem o histórico de crise que compromete a credibilidade do CSA no mercado. A janela competitiva estimada para consolidar esse posicionamento sem resposta efetiva dos incumbentes é de 12 a 18 meses.

4. Síntese Estratégica - Recomendações para Entrada no Mercado

Este capítulo integra os achados dos três capítulos anteriores - análise de mercado e demanda (Cap. 1, PDAD 2021), panorama competitivo (Cap. 2, INEP 2018–2025) e benchmark de escolas concorrentes (Cap. 3, Cliente Secreto 2026) - e os converte em recomendações estratégicas para a abertura do Colégio Regnum Christi em Brasília.

4.1 O que os dados confirmam

O mercado existe e tem escala suficiente para sustentar uma nova escola. O SAM - domicílios com renda entre R\$ 10.000 e R\$ 25.000/mês nas zonas de influência definidas - soma 40.324 domicílios, com aproximadamente 16.100 crianças em idade escolar (Educação Infantil ao Ensino Médio). A zona primária - Asa Sul e seu entorno imediato (Lago Sul e Sudoeste/Octogonal) - concentra 9.125 dessas crianças. O Ensino Fundamental I representa o maior contingente: 5.590 crianças no SAM, das quais 3.304 na zona primária.

Os dados disponíveis apontam indícios consistentes de demanda por escola católica de qualidade. O Colégio Cor Jesu apresenta crescimento líquido de matrículas na Asa Sul (+7% entre 2018 e 2025), e o Colégio Santo Antônio (CSA) lidera o benchmark de cliente secreto com score consolidado 8,60/10 - referência de catolicidade vivida e execução comercial no ecossistema. O Colégio Nossa Senhora do Perpétuo Socorro cresceu 35% entre 2018 e 2025 (638 - 860 alunos) em um período em que o Ensino Fundamental religioso como um todo retraiu 5,1% na região. O crescimento do Perpétuo pode ter múltiplas explicações - gestão, localização, boca a boca, expansão de turmas - mas o padrão de crescimento em contexto de retração geral é um sinal que merece atenção. O crescimento simultâneo de dois concorrentes com proposta católica, em segmentos de preço distintos, sugere que há demanda ativa por esse posicionamento e que ela persiste mesmo sob pressão orçamentária.

4.2 A janela de entrada

O mercado de escolas religiosas nas zonas-alvo não recebeu nenhum novo entrante nos últimos 15 anos. As instituições existentes - Maristas, Salesianos, La Salle, Cor Jesu, Franciscanos - abriram suas últimas unidades há décadas. O benchmark confirmou o efeito desse imobilismo: todas as cinco escolas avaliadas têm proposta pedagógica acima do que comunicam, e nenhuma simulou proativamente o custo total para a família no primeiro contato. Há inércia comercial e comunicacional generalizada no ecossistema. Para um entrante com proposta clara e processo de captação profissionalizado, a janela de atenção é real e imediata.

A análise INEP reforça o timing. Entre 2018 e 2025, o Ensino Fundamental perdeu 5,1% das matrículas nas escolas religiosas das zonas-alvo (-498 alunos) e o Ensino Médio perdeu 5,4% (-136 alunos). Essa retração não é ausência de demanda - é saída de alunos de escolas que não conseguiram retê-los. A Educação Infantil, por sua vez, se recuperou completamente após a pandemia e fechou 2025 acima do nível de 2018 (+2,9%), sinalizando que o pipeline de entrada no ciclo escolar está ativo.

Do ponto de vista institucional, a congregação dos Legionários de Cristo perdeu sua presença escolar em Brasília em 2024, quando o Colégio Everest rompeu com a congregação e se reposicionou como Heavenly International School. A abertura do Colégio Regnum Christi

reestabelece essa presença - e o faz em um segmento de mercado (Classe B, R\$ 2.500/mês) que o Everest nunca ocupou. Não é repetição: é uma entrada original, em uma posição de mercado que ainda não tem ocupante com proposta integrada.

A janela estratégica

Indícios consistentes de demanda por escola católica de qualidade. Nenhum novo entrante em 15 anos. Concorrência com inércia comercial generalizada. Retração no Fundamental indica insatisfação não resolvida pelo ecossistema atual. Nicho a R\$ 2.500/mês sem ocupante com proposta integrada entre os concorrentes confessionais avaliados. O timing é favorável.

4.3 Posicionamento recomendado

O ticket de R\$ 2.500/mês coloca o Regnum Christi no centro de gravidade do mercado: na base comparável (mensalidade do Fundamental Anos Iniciais), as escolas religiosas concorrentes concentram-se entre R\$ 1.950 e R\$ 2.700. O diferencial, portanto, não está no preço, e sim na proposta - nenhuma das escolas dessa faixa combina identidade católica congregacional explícita, pedagogia contemporânea e condução comercial transparente. É um nicho de posicionamento, não de preço - e é coerente com o SAM definido (Classe B, R\$ 10.000–25.000/mês).

A diferenciação em relação ao Perpétuo - o concorrente mais próximo em identidade religiosa e em preço - precisa ser tangível. Não basta ser católico: o Perpétuo já o é, a um preço equivalente. O que justifica a escolha pelo Regnum é a combinação de proposta pedagógica contemporânea, infraestrutura adequada, identidade congregacional com história educacional sólida e vínculo direto com a paróquia como âncora comunitária. Esses atributos precisam ter evidência concreta na experiência da escola - e estar presentes na comunicação desde o primeiro contato.

O benchmark identificou o nicho não contestado com precisão: formação católica integrada ao cotidiano, com identidade confessional explícita e contemporânea; bilinguismo com método e progressão verificável; socioemocional de base científica; e suporte estruturado a neurodivergências. Nenhuma das cinco escolas avaliadas reúne essa combinação de forma integrada e comunicada. O CSA tem a catolicidade vivida e a melhor execução comercial do ecossistema, mas carrega histórico de crise reputacional. A Salesiana tem a melhor proposta de formação humana, mas a pior conversão comercial do conjunto. O Cor Jesu tem a tecnologia pedagógica, mas diluiu a identidade católica e está acima do teto de R\$ 2.500/mês. O Regnum Christi pode ocupar o quadrante que todas deixaram em aberto - catolicidade vivida, proposta pedagógica contemporânea e condução comercial transparente, sem passivo histórico.

Esse posicionamento sugere dois vetores potenciais de captação - hipóteses a serem validadas com a lista de interesse pré-matrícula. O primeiro vem do Perpétuo Socorro: famílias que já optaram por escola católica, mas que buscam proposta pedagógica mais estruturada e infraestrutura mais robusta - a um preço equivalente. O segundo vem do Cor Jesu: famílias cujo custo total chega a R\$ 3.800/mês (mensalidade mais integral) numa escola que se posiciona mais como 'escola de tecnologia' do que como escola católica, e que valorizam a catolicidade confessional como critério central. Em ambos os casos o movimento é por proposta, não por preço - mas apontam para o mesmo perfil de escola. A viabilidade desses

vetores depende de fatores que os dados de desk research não capturam - disposição real a trocar de escola, percepção de risco de uma nova entrante, peso da reputação dos concorrentes - e deve ser checada antes de qualquer decisão de captação.

4.4 Segmento de entrada e trajetória de crescimento

O Ensino Fundamental é o segmento com maior disponibilidade de vagas no mercado atual e deve ser o foco da abertura. A retração de 5,1% entre 2018 e 2025 não sinaliza ausência de demanda - sinaliza insatisfação não resolvida: alunos que saíram de escolas religiosas existentes sem encontrar uma alternativa que os retivesse dentro do segmento. É uma distinção importante: não há demanda reprimida esperando ser destravada, mas há famílias que deixaram o ecossistema e que poderiam ser recapturadas por uma proposta mais adequada ao que buscam.

A Educação Infantil tem dinâmica diferente e papel estratégico de longo prazo. O segmento está em recuperação competitiva - acima do nível pré-pandemia em 2025 - o que indica demanda ativa por propostas de entrada no ciclo escolar. Famílias que chegam no Infantil e têm boa experiência tendem a permanecer por 12 a 15 anos. Para o Regnum Christi, o Infantil é o vetor de fidelização: cada criança captada na Educação Infantil representa uma família com potencial de permanência no ciclo completo.

A trajetória recomendada: abertura com Ensino Fundamental I e II como segmento principal, vagas limitadas com processo seletivo claro; Educação Infantil desde o início, como investimento no pipeline de longo prazo; expansão para o Ensino Médio conforme as primeiras turmas avançam no ciclo. Essa sequência permite crescimento orgânico e reputação construída sobre resultados - não sobre promessa.

4.5 Riscos e condicionantes

Tempo de maturação da reputação escolar

Uma escola nova leva de três a cinco anos para construir reconhecimento de qualidade no mercado - o tempo mínimo para as primeiras turmas concluírem um ciclo e gerarem referências espontâneas. O Regnum Christi precisará sustentar qualidade de entrega desde o primeiro dia, sem o benefício do histórico que os concorrentes têm. Qualidade pedagógica e qualidade de atendimento precisam estar presentes simultaneamente desde a abertura - o benchmark mostrou que no ecossistema atual, as duas dimensões são independentes e raramente coexistem.

Sensibilidade a preço do segmento

O crescimento do Perpétuo Socorro demonstra que há demanda ativa por escola católica de qualidade no SAM. A R\$ 2.500/mês - preço equivalente ao do Perpétuo -, o Regnum Christi precisa que sua proposta de valor seja percebida como superior em atributos tangíveis, não apenas em identidade congregacional. Famílias que comparam os dois precisam encontrar diferença concreta que justifique a escolha.

Capacidade instalada e crescimento controlado

A abertura em espaço físico limitado exige disciplina na gestão de vagas. Crescimento acelerado sem estrutura adequada compromete a experiência e a reputação antes que ela se

consolide. O primeiro ciclo - até a escola atingir capacidade operacional plena - é o período de maior risco reputacional.

4.6 Próximos passos recomendados

1. Validar demanda com lista de interesse pré-matrícula

Antes da abertura formal de matrículas, coletar lista de interesse junto à comunidade paroquial e ao entorno imediato da escola. O número de famílias que manifestam interesse por segmento (Infantil, Fundamental I, Fundamental II) é o dado mais direto para calibrar vagas, turmas e investimento inicial. A paróquia é o canal mais qualificado e de menor custo para essa ação.

2. Definir e documentar a proposta pedagógica antes de ir a mercado

O benchmark identificou que todas as escolas têm mais proposta do que comunicam - e que famílias vão embora da visita sem conhecer os atributos que justificariam a escolha. O Regnum Christi deve inverter esse padrão: ter a proposta pedagógica documentada e comunicável antes do primeiro contato com a família. Identidade confessional, método pedagógico, bilinguismo, socioemocional e diferenciais de infraestrutura precisam ser apresentados com clareza e evidência no primeiro contato.

3. Transparência financeira como diferencial de captação

Nenhuma das cinco escolas benchmark simulou proativamente o custo total mensal para a família no primeiro contato. Mensalidade de vitrine e custo real divergem até R\$ 1.200/mês no ecossistema. O Regnum Christi deve apresentar o custo total - mensalidade, material, alimentação, atividades - no primeiro atendimento. Transparência financeira é o diferencial comercial mais acessível e mais valorizado por famílias da Classe B, que planejam orçamento com precisão.

4. Ativar a comunidade paroquial como base de captação

A Paróquia Nossa Senhora de Guadalupe, adjacente à escola, é administrada pela própria congregação dos Legionários de Cristo. Isso significa que o Regnum Christi não parte do zero na captação: há uma comunidade de famílias já vinculadas à congregação, com relação de confiança estabelecida, que é o público-alvo mais qualificado e de menor custo de conversão. A lista de interesse pré-matrícula deve começar por essa comunidade - não como publicidade externa, mas como convite interno ao projeto educacional da própria congregação. As primeiras turmas provavelmente virão majoritariamente desse núcleo, o que reduz o risco de lançamento e gera as primeiras referências espontâneas no mercado.