

# SEJA UM POLO PARCEIRO UNH

 **unihorizontes**

Sua transformação começa aqui





# ÍNDICE

- 03** MANIFESTO
- 04** NOSSA MISSÃO VISÃO E VALORES
- 05** NOSSA HISTÓRIA
- 06** LINHA DO TEMPO
- 08** NOSSOS DIFERENCIAIS
- 09** NOSSOS PARCEIROS DO EAD
- 10** ATRIBUTOS DO NOSSO EAD
- 11** NOSSO PORTFÓLIO
- 15** PORQUE INVESTIR NO EAD?
- 16** MERCADO
- 17** FUTURO DO EAD
- 20** PORQUE SER UM PARCEIRO UNH?
- 21** VANTAGENS DE TER UM POLO UNIHORIZONTES
- 22** DO QUE SEU NEGÓCIO PRECISA?
- 23** PRINCIPAIS RESPONSABILIDADES
- 24** INFRAESTRUTURA DO POLO
- 25** AMBIENTE DO POLO
- 26** CAPTAÇÃO DE ALUNOS
- 27** PROCESSO DE ATIVAÇÃO E FLUXO DE IMPLANTAÇÃO
- 30** MODELO DE NEGOCIO
- 31** KIT IMPLANTAÇÃO
- 32** DOCUMENTAÇÃO NECESSÁRIA





# MANIFESTO

Nossa ambição é grande! E nossa missão, ainda mais desafiadora: difundir o nome do Centro Universitário Unihorizontes por todo território nacional, destacando nossa excelência acadêmica e um modelo de eficiência, ética e inovação nos negócios.

Queremos ser reconhecidos como um centro inspirador e comprometido com o sucesso de nossos alunos e com a construção de uma sociedade melhor.

Somos uma instituição criada e gerida por professores, com uma longa e sólida tradição no ensino superior. A inovação será nossa resposta a um mundo em constante evolução. E a transformação digital, a nossa maneira de gerar oportunidades, promover a inclusão social e prosperar.

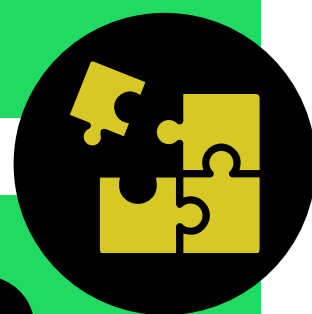
Acreditamos no potencial das pessoas, no poder renovador da educação, e queremos estabelecer pontes para multiplicar o alcance de nossas ações.





# Missão

Por meio da produção e ampla disseminação do conhecimento científico, tecnológico, cultural e artístico, nossa missão é fomentar a capacitação de profissionais dotados de habilidades essenciais para atuarem com responsabilidade, excelência, ética e inovação em seu campo de trabalho. Devemos impulsionar o desenvolvimento sustentável da sociedade, tanto em termos humanos, sociais quanto ambientais.



# Visão

Difundir o Centro Universitário Unihorizontes no estado de Minas Gerais e, posteriormente, para todo país, por meio da excelência acadêmica e educacional, enxergando, atendendo e tratando o aluno como cliente. E tornar-se referência na modalidade de Ensino à Distância, consolidando a marca Unihorizontes como a nº 1 em BH.

# Valores

## ÉTICA

Pautar as decisões por um comportamento ético, íntegro e responsável, promovendo a reputação, a confiança, a legalidade e a atração de talentos, além de contribuir positivamente para a sociedade.

## INCLUSÃO

Oferecer um ensino de qualidade, com bom custo-benefício e respeito à pluralidade de pensamentos, a fim de se promover uma construção integrada com a diversidade e igualdade de oportunidades.

## CREDIBILIDADE

Reforçar a marca, por meio da qualidade do ensino e de ações consistentemente honestas, transparentes e responsáveis, influenciando diretamente a reputação e a confiança na instituição.

## ATITUDE

Criar uma cultura de proatividade. Buscar soluções para contornar os obstáculos, contribuindo para um ambiente saudável, ágil e preparado para enfrentar desafios com confiança.

## SIMPLICIDADE

Priorizar a clareza e a simplicidade em todos os aspectos do negócio, desde a comunicação interna até a experiência do aluno (cliente), de forma que facilite a tomada de decisões mais ágeis, aprimorando a eficiência como um todo

## TRANSPARÊNCIA

Praticar e estimular a comunicação aberta e circulação segura de informações, criando assim um ambiente confiável e um relacionamento sólido entre alunos, mantenedores e comunidade acadêmica.

## INOVAÇÃO

Promover a busca constante por novas ideias, produtos, serviços e processos, por meio de investimentos em tecnologias e fomentar o desenvolvimento de pesquisas, com o objetivo de aprimorar a eficiência e facilitar a adaptação às transformações que surgirem dentro do nosso cenário.





# NOSSA HISTÓRIA

**01** Centro Universitário nota 5 no MEC

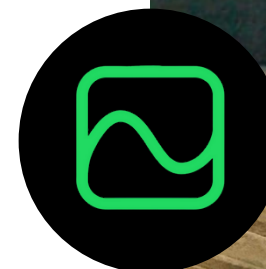
**02** 22 anos de tradição (Fundada em 1999)

**03** 2 campi em Belo Horizonte (Barro Preto e Barreiro)

**04** 47 cursos de graduação

**05** + de 150 cursos de Pós-Graduação Lato Sensu

**06** 1 curso de Mestrado em Administração.





# LINHA DO TEMPO



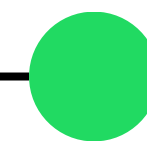
**1999**

Instituto Novos Horizontes de Ensino Superior e Pesquisa, Faculdade Novos Horizontes.



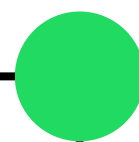
**2001**

Autorização do MEC para o funcionamento dos cursos de Administração e Ciências Contábeis.



**2005**

A Faculdade Novos Horizontes foi autorizada pelo MEC para ofertar o curso de Direito.



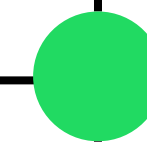
**2007**

Além dos formandos dos cursos de Graduação e Pós-Graduação Lato Sensu, a Novos Horizontes formou sua primeira turma de Mestres em Administração.



**2005**

Recebeu recomendação da CAPES para o Programa de Mestrado Acadêmico em Administração.

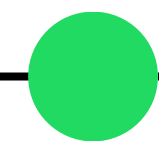


**2005**

Alcançou uma conquista raríssima para uma Instituição de Ensino Superior: em apenas quatro anos de atividades, estruturou os cursos de pós-graduação Lato Sensu.

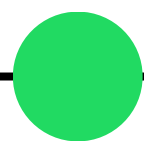


# LINHA DO TEMPO



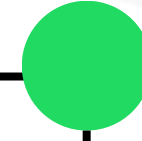
**2012**

Recredenciamento da Faculdade Novos Horizontes.



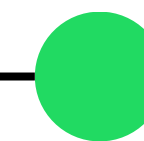
**2016**

Credenciamento da Modalidade de Ensino a Distância – EAD.



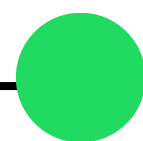
**2016**

Autorização do MEC para o funcionamento dos cursos de Administração e Ciências Contábeis.



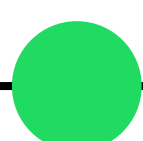
**2017**

Faculdade Novos Horizontes, por sua excelente avaliação junto ao MEC, obteve o credenciamento de Centro Universitário, passando a se chamar Centro Universitário Unihorizontes.



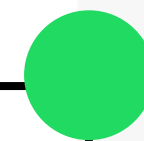
**2023**

Recredenciamento do Centro Universitário Unihorizontes atingindo a Nota 5 no MEC .



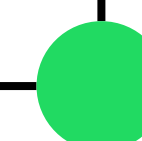
**2023**

O Centro Universitário Unihorizontes faz recomposição de sua Reitoria.



**2022**

Recredenciamento da Modalidade de Ensino a Distância.



**2022**

O Unihorizontes teve a recomposição de seu quadro societário com a designação de novos mantenedores.

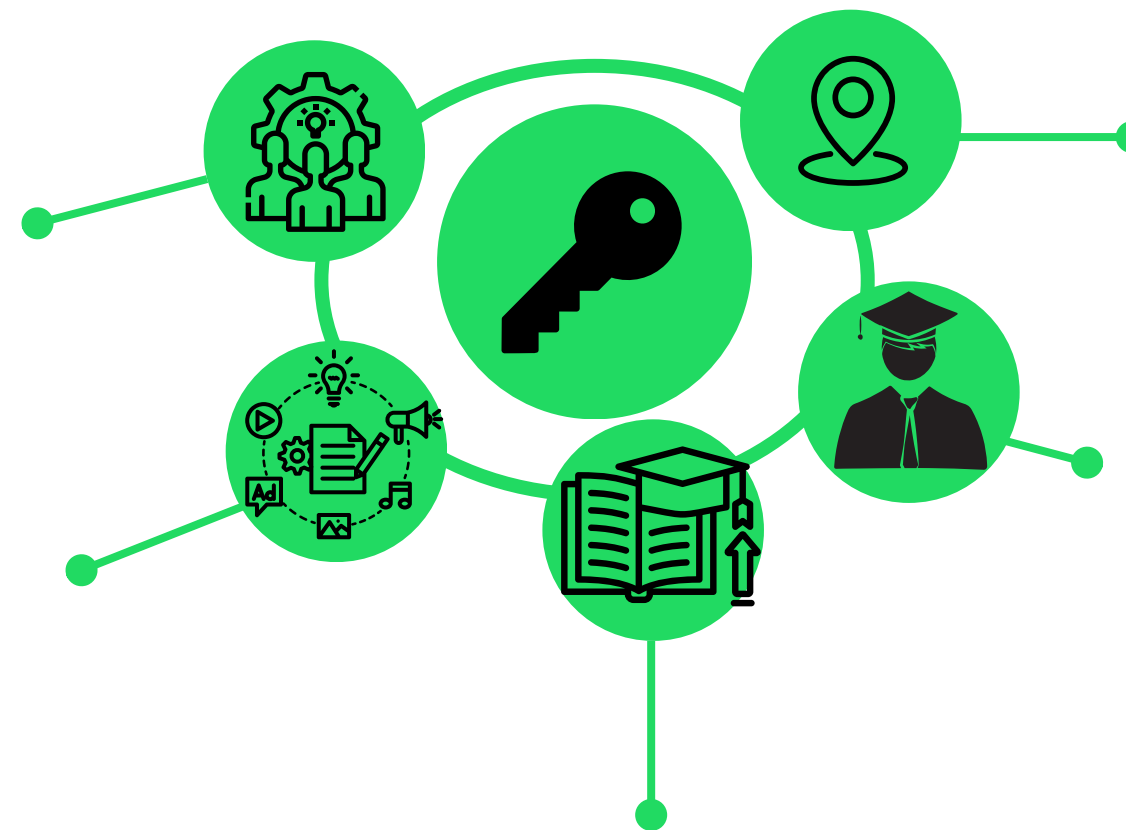


# NOSSOS DIFERENCIAIS

PARCERIA É TER MODELO DE NEGÓCIO PENSADO PARA O CRESCIMENTO MUTUO

NEAD Suporte acadêmico exclusivo para o aluno EAD, promovendo a sua socialização nas ferramentas de aprendizagem.

Enxoval de peças de lançamento e guerrilha.



Disponibilidade de praças.

Possibilidade de criação de cursos corporativos para atendimento b2b.

Autonomia de abertura de cursos conforme demanda da praça.





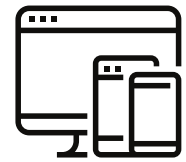
# NOSSOS PARCEIROS NO EAD

- Plataforma: Parceria com a Telesapiens para utilização da Plataforma AVA;
- Conteúdos: Parceria com a Editora Intersaberes e Telesapiens para o desenvolvimento de conteúdos e soluções educacionais.
- Biblioteca Virtual: Parceria com o Grupo Pearson para soluções educacionais personalizadas e inovadoras

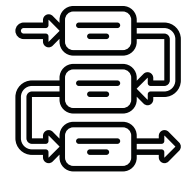




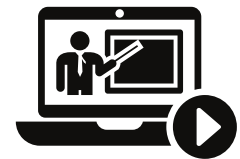
# ATRIBUTOS DO NOSSO EAD



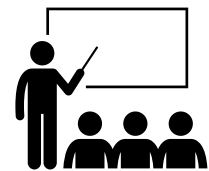
Plataforma de conteúdo digitais em moderno ambiente virtual de aprendizagem



Metodologia flexível com aulas ao vivo com professores mestres e doutores



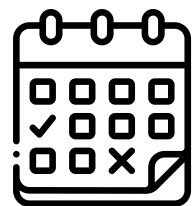
Aulas práticas em ambientes presenciais e virtuais



Núcleo de Ensino a Distância composto por professores e tutores em sua operação.



Mais de 30 mil títulos disponíveis no acervo da Biblioteca Virtual



Provas presenciais com calendários flexíveis





# NOSSO PORTFÓLIO



**+45  
GRADUAÇÕES**



**+1.800  
DISCIPLINAS  
ISOLADAS**



**+147  
PÓS  
GRADUAÇÕES**



# NOSSO PORTFÓLIO

Graduações nas áreas de conhecimento:

## ENGENHARIA



## EDUCAÇÃO



## SAÚDE





# NOSSO PORTFÓLIO

Graduações nas áreas de conhecimento:

## GESTÃO & NEGÓCIOS



## TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO





# NOSSO PORTFÓLIO

## PÓS - GRADUAÇÕES



Administração E Recursos Humanos

Direito Administrativo

Direito Digital

Desenvolvimento Mobile

Educação Especial

Gestão Escolar

Engenharia De Software

Engenharia de Segurança do Trabalho

Mba Em Engenharia De Negócios

Mba Em Gestão Ambiental

Mba Em Gestão Estratégica De Recursos Humanos

Mba Em Gestão Hospitalar

Mba Em Análise E Projeto De Software

Nutrição Clínica E Esportiva

Fitoterapia Aplicada

Gestão Hospitalar

Gestão De Farmácias

e outros 



# NOSSO PORTFÓLIO

## DICIPLINAS ISOLADAS



Biblioteconomia  
Ciências Jurídicas  
Ciências da Saúde  
Ciências Humanas  
Ciências Exatas  
Ciências Sociais  
Design  
Direito  
Educação  
Engenharia  
Saúde  
Segurança  
Meio Ambiente  
Tecnologia da Informação

e outros 



# PORQUE INVESTIR NO EAD?



Empreenda em um negócio que cresceu 474% na última década.



Invista em um polo EAD Unihorizontes, com baixo investimento inicial e a segurança de um mercado exponencial.



## Resultado consolidado do EAD|Comparativo 23.2 x 22.2

por Educa Insight

EAD | SEMIPRESENCIAL

2022.2                      2023.2  
**2,6K**                      **3,4K**  
NOVOS ALUNOS                      NOVOS ALUNOS



**29%**  
DE CRESCIMENTO

Share do Mix

**38%**

29% de crescimento de novas matrículas  
e 38% de composição de share



# FUTURO DO EAD



gov.br Ministério da Educação Órgãos do Governo Acesso à Informação Legislação Acessibilidade Entrar com o gov.br

Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira | Inep

O que você procura?

Assuntos > Notícias > Censo da Educação Superior > Ensino a distância cresce 474% em uma década

## CENSO DA EDUCAÇÃO SUPERIOR

### Ensino a distância cresce 474% em uma década

Dados do Censo da Educação Superior 2021 revelam a expansão da modalidade. Resultados da pesquisa estatística foram apresentados nesta sexta-feira (4)

Publicado em 04/11/2022 10h12 | Atualizado em 04/11/2022 11h01  
Colaboradores: Assessoria de Comunicação Social do Inep

Compartilhe: f X in @

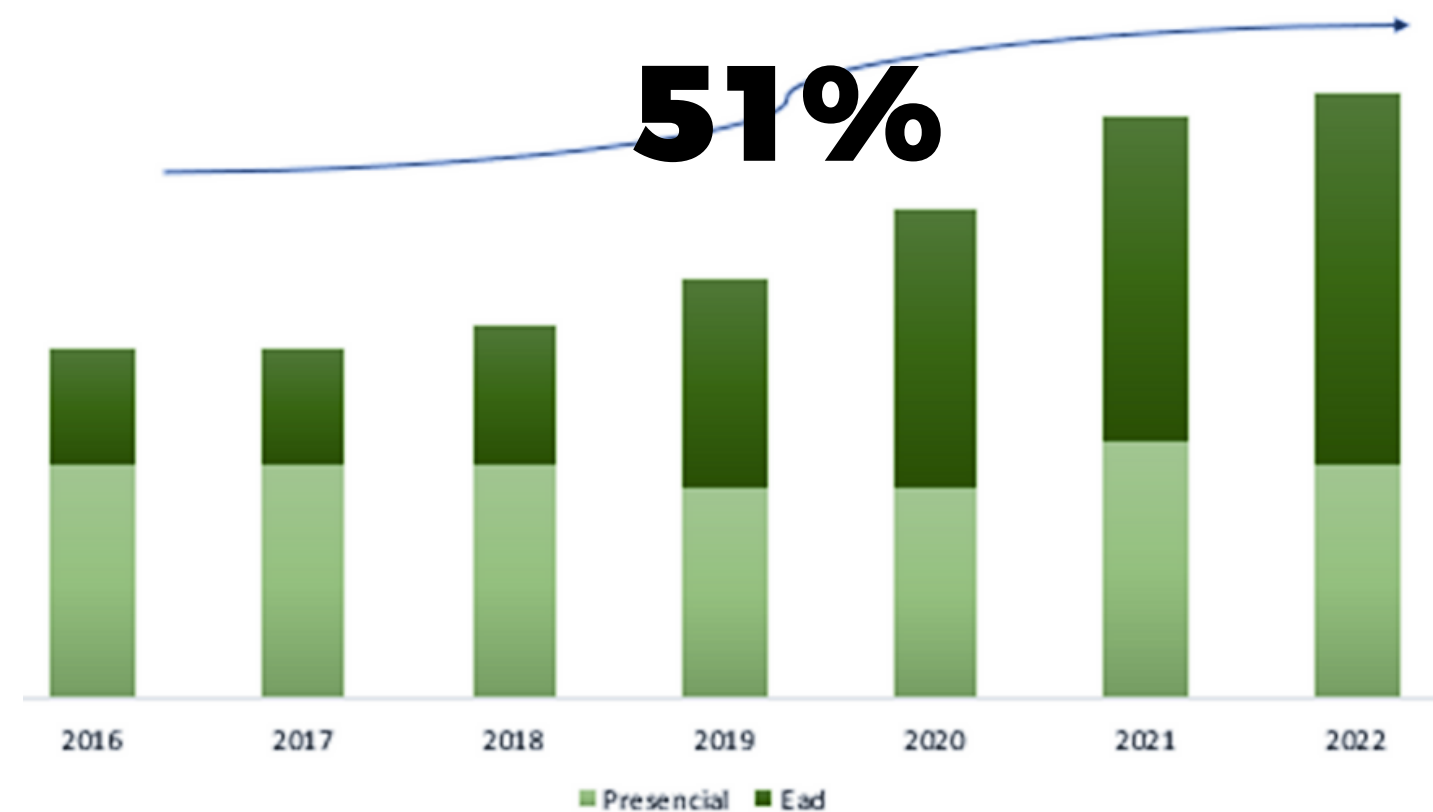
**E**ntre 2011 e 2021, o número de ingressantes em cursos superiores de graduação, na modalidade de educação a distância (EaD), aumentou 474%. No mesmo período, a quantidade de ingressantes em cursos presenciais diminuiu 23,4%. Se, em 2011, os ingressos por meio de EaD correspondiam a 18,4% do total, em 2021, esse percentual chegou a 62,8%. Os dados, que refletem a expansão do ensino a distância no Brasil, fazem parte dos resultados do Censo da Educação Superior 2021, divulgados pelo Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (Inep) e pelo Ministério da Educação (MEC), em coletiva de imprensa realizada nesta sexta-feira, 4 de novembro.

A série histórica da pesquisa indica, ainda, que as duas pontas da ferradura — ensino presencial e a distância — tendem a se afastar cada vez mais. Entre 2020 e 2021, o aumento de ingressantes nos cursos superiores foi ocasionado, exclusivamente, pela oferta de EaD na rede privada. Nesse período, a modalidade teve um acréscimo de 23,3% (24,2% em instituições privadas), enquanto o ingresso em graduações presenciais reduziu 16,5%. O comparativo confirma a tendência de crescimento do ensino a distância ao longo do tempo. Em 2019, pela primeira vez na história, o número de ingressantes em EaD ultrapassou o de estudantes que iniciaram a graduação presencial, no caso das instituições privadas. Nessa rede de ensino, 70,5% dos estudantes, em 2021, ingressaram por meio de cursos remotos.



Crescimento acelerado do mercado de ensino nos últimos anos A modalidade EAD se destaca com um crescimento excepcional nos últimos anos.

A modalidade EAD se destaca com um crescimento excepcional nos últimos anos frente ao ensino presencial.



**3,5 mi**

3,5 milhões das matrículas em cursos superiores atualmente são de alunos que optaram pelo ensino à distância. Em 2013, este número era de 1 milhão. Isso significa um crescimento de 200% em 10 anos.

**51%**

É o percentual anual de matrículas optantes pelo EAD na rede privada, tendo hoje mais matrículas que o presencial.





# Porque **SER UM** **PARCEIRO** **UNH?**

 **unihorizontes**





# VANTAGENS DE TER UM POLO UNIHORIZONTES

- BAIXO INVESTIMENTO INICIAL
- SEM TAXA DE ADESÃO
- RETORNO DE INVESTIMENTO entre 9 e 12 meses
- INCENTIVO E RECONHECIMENTOS
  
- ACESSO A DIREÇÃO UNH
- NEAD – SUPORTE AO ALUNO EAD
- SUPORTE OPERACIONAL AO POLO PARCEIRO
- SUPORTE COMERCIAL – APOIO PARA AÇÕES, CAMPANHAS





# DO QUE SEU NEGÓCIO PRECISA:

**01**

TER UM CAPITAL  
INICIAL DISPONÍVEL

**02**

DISPONIBILIDADE DE  
GERIR O NEGÓCIO:  
SÓCIO - OPERADOR

**03**

ESPAÇO FÍSICO  
ADEQUADO

**04**

PROATIVIDADE NA  
CAPTAÇÃO DE  
ALUNOS

**05**

AÇÕES  
CONTINUAS DE  
ENGAJAMENTO  
NA BASE

**06**

PRESENÇA NA  
COMUNIDADE PARA  
FORTALECIMENTO  
DA MARCA





# PRINCIPAIS RESPONSABILIDADES



## UNIHORIZONTES

- Disponibilizar plataforma de ensino aos alunos e plataforma com relatórios para gestão.
- Disponibilizar conteúdo e infraestrutura pedagógica e tecnologia necessária para a entrega do curso ao aluno.
- Disponibilizar equipe e suporte técnico às demandas operacionais e comerciais.
- Apoiar no desenvolvimento das ações de captação de alunos.
- Desenvolver ações e atendimento para apoiar na manutenção dos alunos (evasão e inadimplência).



## PARCEIRO

- Fornecer estrutura física necessária para oferta dos cursos e atendimento aos alunos.
- Contratar o mínimo de 2 colaboradores exclusivos e gerir equipe alinhada com os desafios de desenvolvimento do Polo e crescimento do negócio
- Investir e realizar ações comerciais de marketing e trade marketing para captação de alunos.
- Prestar atendimento para permanência dos alunos.
- Aplicação de provas presenciais no polo e administração de estágios obrigatórios



# INFRAESTRUTURA

## AMBIENTES DO POLO:

RECEPÇÃO/SALA DE MATRÍCULA/SECRETARIA

SANITÁRIO (PODERÁ SER UNISEX COM ACESSIBILIDADE)

COORDENAÇÃO/AMBIENTE DE ACOLHIMENTO

SALA DE AULA; LABORATÓRIO/AUDITÓRIO

## ADEQUAÇÕES DO IMOVÉL:

IDENTIFICAÇÃO DO POLO (ADESIVAÇÃO INTERNA E FACHADA)

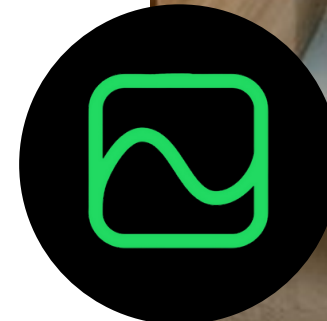
ACESSIBILIDADE (PISO PODOTÁTIL, INDICAÇÃO EM BRAILE, SANITÁRIO ACESSÍVEL, RAMPA ACESSÍVEL)

ÁREA MÉDIA DE UM POLO: 50M<sup>2</sup>

## TIPO DE OPERAÇÃO:

DEDICADA: OPERAÇÃO EXCLUSIVA UNH

COMPARTILHADA: O COMPARTILHAMENTO DEVERÁ SER APROVADO NO MODELO DE NEGÓCIO, BEM COMO AS ADEQUAÇÕES OPERACIONAIS PARA O BOM FUNCIONAMENTO DO POLO.

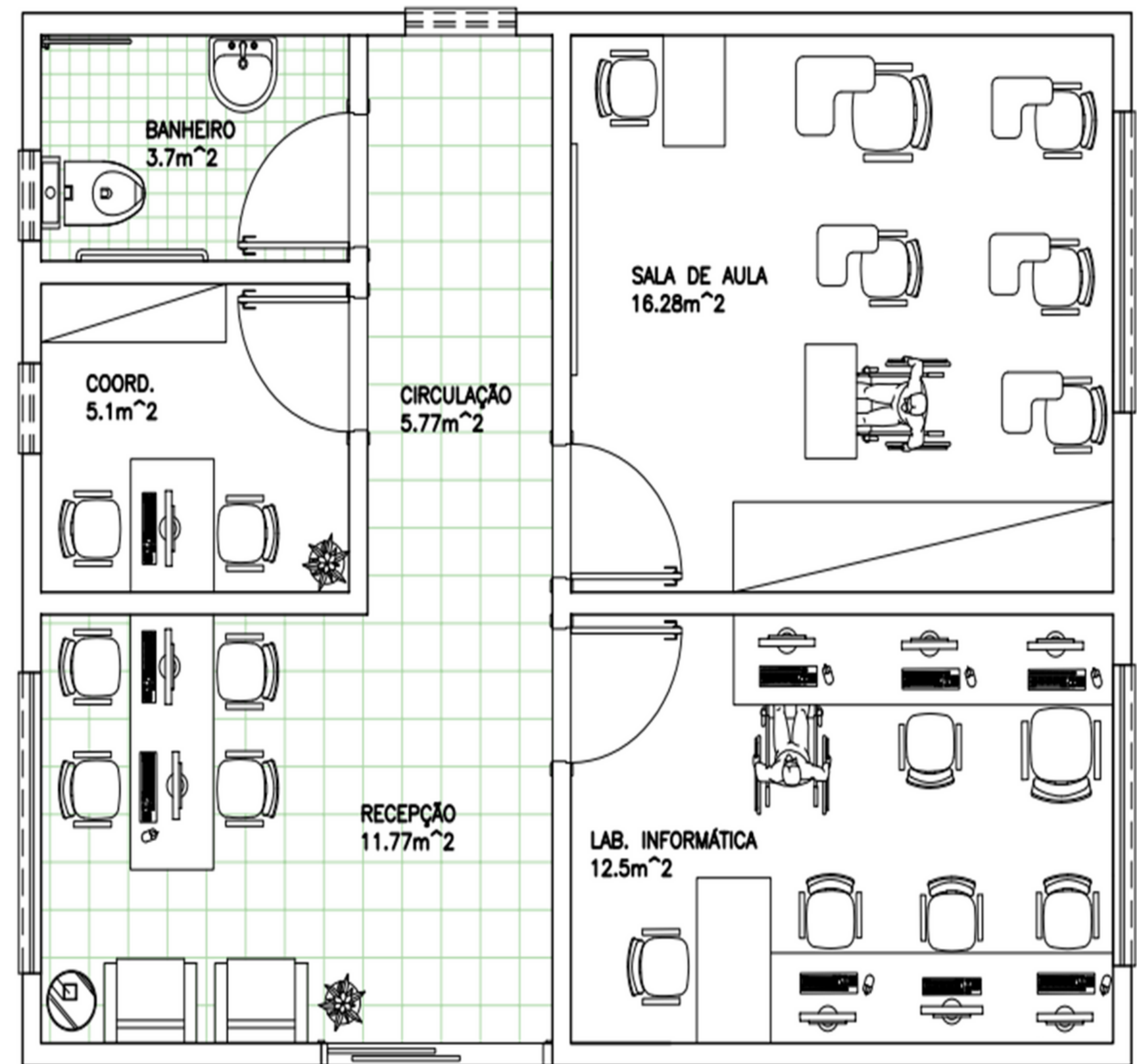




# AMBIENTE DO POLO

O polo é o campus do aluno

Fachada externa | Sala de Matrícula/  
Recepção/Secretaria| Coordenação /  
Tutoria /Ambiente de Acolhimento|  
Sala de aula/auditório | Laboratório de  
Informática | Sanitário com  
acessibilidade.





# CAPTAÇÃO DE ALUNOS

## CANAIS DE VENDAS

EMBAIXADOR UNH  
FORÇA DE VENDAS  
CALL CENTER  
QUERO BOLSA  
EDUCAMAIS

## AÇÕES DE MÍDIA

CAMPANHAS DE MARKETING NAS REDES  
SOCIAIS

SITE DEDICADO À OFERTA DE CURSOS E  
REALIZAÇÃO DE MATRÍCULAS

CAMPANHAS COM OFERTAS SAZONAIS  
ACOMPANHANDO O CALENDÁRIO  
COMERCIAL DO VAREJO (DIA DAS MÃES,  
DIA DOS PAIS, DIA DOS NAMORADOS,  
BLACK FRIDAY, ETC.

## CANAIS DE VENDAS

USO DE ROBÔS PARA MANTER RELACIONAMENTO COM  
BASE DE ALUNOS; FAZER ANÚNCIO PAGO NO GOOGLE

PATROCÍNIOS DE EVENTOS LOCAIS

PARCERIAS COM COMÉRCIOS LOCAIS, ESCOLAS,  
EMPRESAS, IGREJAS

KIT MÍDIA FÍSICA: PANFLETOS, ADESIVAÇÃO DE ESTAÇÕES  
DE TRANSPORTES, BANCAS DE JORNAL ETC

INCENTIVO DA BASE DE ALUNOS PARA SER UM  
EMBAIXADOR UNH



# NOSSO PROCESSO DE ATIVAÇÃO E FLUXO DE IMPLANTAÇÃO



## PROSPECÇÃO

Apresentação do modelo de negócio

Avaliação do perfil do parceiro

Aprovação da praça e do parceiro

Aprovação do imóvel e análise documental

## IMPLANTAÇÃO

Aprovação documental

Assinatura do contrato de parceria  
Cadastro de contas de repasse

Boas vindas inicial aos novos parceiros

Apresentação do Código de Ética e conduta UNH

Criação e liberação dos acessos aos sistemas e criação do e-mail do Polo

Aprovação da fachada e ativação do Polo no site

## INCUBADORA

Apresentação do modelo de negócio

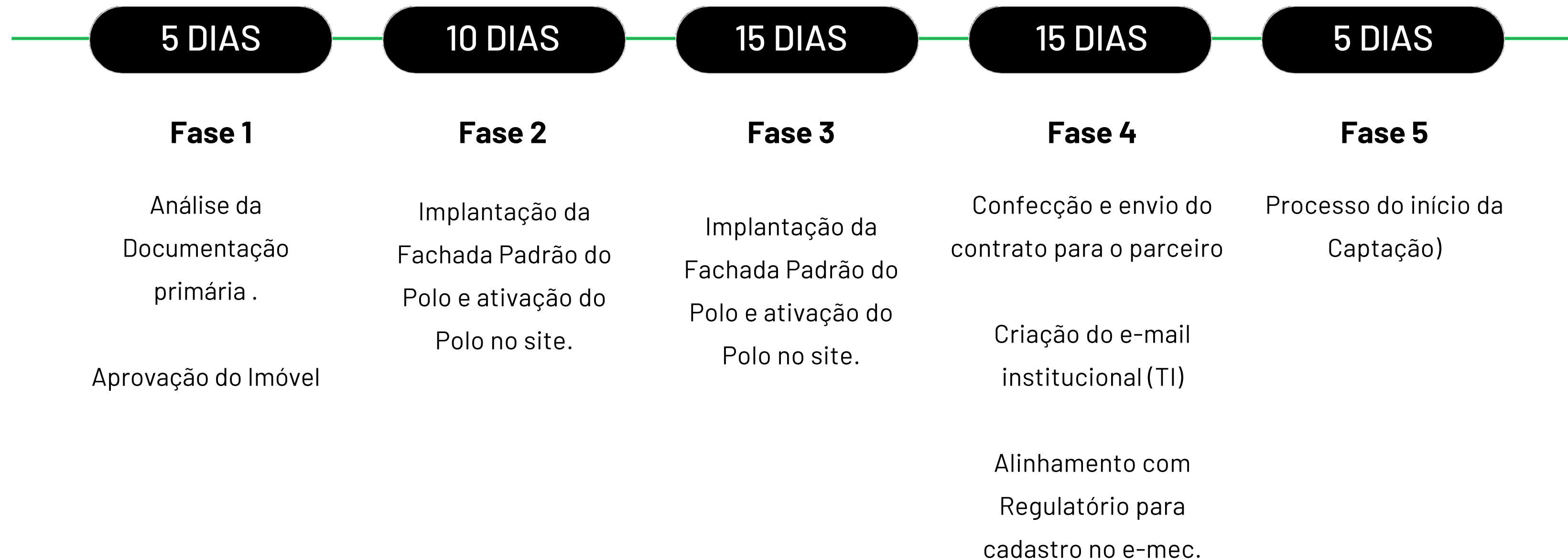
Avaliação do perfil do parceiro

Aprovação da praça e do parceiro

Aprovação do imóvel e análise documental



# NOSSO PROCESSO DE ATIVAÇÃO E FLUXO DE IMPLANTAÇÃO



# INCUBADORA

INICIAÇÃO DA  
CAPTAÇÃO

15 DIAS

PRATICAR OS  
CONCEITOS

30 DIAS

ONBOARDING  
COMERCIAL

Imersão do Polo na UNH - Trilha de Capacitação  
Contato e conhecimento dos sistemas e processos internos Entendimento do potencial de mercado  
Leitura dos concorrentes e modelo de atuação Criação do Plano de Ação de start da operação.

Aplicação do Plano de Ação desenhado na etapa anterior  
Prestação de contas recorrente, para certificar que as ações planejadas estão sendo executadas  
Revisão dos resultados (semanal) e checkpoint das prioridades Modelo de gestão estreito - momento de tirar todas as dúvidas sistêmicas e processuais para seguir com autonomia de operação Avaliação qualitativa do parceiro  
Transição para Gestão Comercial



# MODELO DE NEGÓCIO

Repasse padrão de mercado: **30%**

**1º ANO**  
**50%**

**2º ANO**  
**40%**

**3º ANO**  
**30%**

**+ Kit Implantação**



# KIT IMPLANTAÇÃO

1

## INCUBADORA

Programa com  
treinamentos para  
ativação e capacitação  
do Polo: 5 dias  
Onboarding: 30 dias

2

## START DIGITAL

Perfis criados no  
Instagram, Facebook  
e Google Meu Negócio.

3

## ENXOVAL DE PEÇAS

Lançamento e  
Guerrilha



# DOCUMENTAÇÃO NECESSÁRIA

## DOCUMENTAÇÃO PRIMÁRIA

- CONTRATO SOCIAL COM SUAS ALTERAÇÕES E ADITIVOS OU REGISTRO DE EMPRESÁRIO INDIVIDUAL
- CARTÃO DE CNPJ - LOTADO NO ENDEREÇO DO POLO
- DOCUMENTOS DOS SÓCIOS RG, CPF, PROCURAÇÃO SE HOUVER E COMPROVANTE DE RESIDÊNCIA
- DOCUMENTO DO IMÓVEL
  - IMÓVEL PRÓPRIO: RGI - REGISTRO GERAL DO IMÓVEL OU CERTIDÃO DE INTEIRO TEOR COM ÔNUS REAIS (IMÓVEL PRÓPRIO) + COMPROVANTE DE ENDEREÇO.
  - MÓVEL ALUGADO: CONTRATO DE LOCAÇÃO COM VIGÊNCIA MÍNIMA DE 24 MESES
- COMPROVANTE BANCÁRIO COM CNPJ, AGENCIA E CONTA OU PRINT EM PDF EM CASO DE BANCO DIGITAL
- INFRAESTRUTURA MÍNIMA ADEQUADA

## DOCUMENTAÇÃO SECUNDÁRIA

- CNAE APTO PARA EMISSÃO DE NOTA FISCAL:
  - 82-11-3-00: Serviços combinados de escritório
  - 82-19-9-99: Preparação de documentos
  - 85-50-3-02: Atividades de apoio à educação
  - 85-99-6-99: Outras atividades de ensino
- AVCB - AUTO DE VISTORIA DO CORPO DE BOMBEIROS (Certificado de Autorização)
- ALVARÁ DA PREFEITURA
- CERTIDÃO NEGATIVA DE DÉBITOS ESTADUAL (EMISSÃO PELA INTERNET);
- CERTIDÃO NEGATIVA DE DÉBITOS MUNICIPAL (EMISSÃO PELA INTERNET);
- CERTIDÃO NEGATIVA DE DÉBITOS FEDERAIS (EMISSÃO PELA INTERNET);
- CERTIDÃO NEGATIVA DE DÉBITOS TRABALHISTAS (EMISSÃO PELA INTERNET);
- CERTIFICADO DE REGULARIDADE DO FGTS (EMISSÃO PELA INTERNET);
- DOCUMENTO DA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA COM TODAS AS INFORMAÇÕES DO FAVORECIDO: RAZÃO SOCIAL, CNPJ, Nº DO BANCO, Nº AGENCIA E Nº CONTA BANCÁRIA;

OBS: A ESTEIRA DE IMPLANTAÇÃO CONSIDERA O INÍCIO DOS PRAZOS APÓS A ENTREGA COMPLETA DA DOCUMENTAÇÃO PRIMÁRIA. O PARCEIRO TERÁ O PRAZO DE 100 DIAS ATÉ FINALIZAÇÃO DA OBRA, PARA ENTREGA DA DOCUMENTAÇÃO SECUNDÁRIA.



**Letícia Cordeiro**

Diretora de Expansão

(31) 99750-1608

[expansao@unihorizontes.br](mailto:expansao@unihorizontes.br)