

EDUCAÇÃO SUPERIOR PRIVADA MERCANTIL E SEUS OLIGOPÓLIOS: A MEGA FUSÃO ANHANGUERA E KROTON

Claudia Ruas

Resumo

Neste artigo analisa-se a expansão da educação superior privada mercantil, no sentido de compreender os motivos que levaram à formação de grandes oligopólios, até a formação da mega fusão entre Kroton e Anhanguera S.A. Investigou-se como os empresários impulsionam os investimentos no setor formando os oligopólios, constituídos pela ampliação, compra/fusão das Instituições de Educação Superior (IES) privadas e pela abertura de capitais dessas empresas nas bolsas de valores. Para dar suporte a tais análises foi utilizada a pesquisa exploratória e a bibliográfica. Os resultados mostram que os oligopólios estão contribuindo para a transformação da educação em mercadoria, na busca desenfreada para ampliar seu capital por meio das mega fusões abocanhando a maior parte do alunado do Brasil.

Palavras-chave: Educação superior privada mercantil. Formação dos oligopólios. Megafusão Kroton e Anhanguera S.A.

Introdução

Este estudo analisa um segmento específico da educação superior: o privado mercantil. Busca-se compreender os motivos que o levaram à expansão da educação superior e à formação dos grandes oligopólios. O procedimento metodológico utilizado foi pesquisa exploratória com levantamento dos documentos produzidos pelo Grupo Kroton e Anhanguera, tais como: relatórios diversos e informações veiculadas no *site* oficial e a bibliográfica: em livros, artigos, teses, revistas especializadas e jornais diários de grande circulação, fornecendo as bases para a fundamentação teórica necessária à compreensão da problemática estudada. Baseado em leituras e análises desse material, o trabalho foi formatado em duas partes: A primeira aborda o setor privado mercantil até a formação de oligopólios da educação superior, focando a análise do empresariamento da educação e sua mercantilização, iniciados em 2000 com a liberalização e desregulamentação do setor privado, após a aprovação da Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (1996), marco para a mercantilização da educação superior. Os novos contornos, após 2007, quando empresas do setor educacional abriram seu capital na bolsa de valores consolidando sua mercantilização por meio de aquisições/fusões de IES brasileiras.

A segunda parte descreve a mega fusão entre a Kroton-Anhanguera que, apesar de recente, comprova o momento ímpar em que vive o Brasil na história da educação superior.

Esta negociação comprova o início de uma nova fase que, do ponto de vista econômico, fez surgir uma das maiores empresas de educação superior do mundo, abocanhando 15% de todos os alunos do Brasil e classificada como a 17ª maior companhia da Bovespa em valor de mercado, com R\$ 14,48 bilhões (GUTIERRES, 2014).

1. A formação de oligopólios: uma nova face da privatização da educação superior

Na segunda metade do século XX, o sistema capitalista brasileiro fortaleceu-se, notadamente na educação superior, que começou a ser encarada pela lógica mercantil e privatista. De acordo com Rodrigues (2007, p. 2) a educação superior, passou: “[...] a ser um negócio regido pelo signo da economia globalizada na qual se comercializam os mais variados produtos, de sanduíches a cursos de graduação”. Essa transformação em mercadoria remonta os anos 60, quando novas regras foram estabelecidas pelas Leis de Diretrizes e Bases LDB (1961), pela Reforma Universitária (1968), reforma esta precedida pelos acordos MEC - *Usaid* (Ministério da Educação e Cultura e *United States Agency for International Development*).

A partir desse período, o Brasil recebeu apoio técnico e financeiro dos americanos para implementar novas reformas e atrelar o sistema educacional brasileiro ao modelo econômico dos americanos. A expansão quantitativa no segmento privado provocou a disseminação, na educação superior, de uma mentalidade empresarial com o propósito de transformá-la em mercadoria, seguindo os interesses do capital norte-americano.

Por meio da política privatista deflagrou-se, no Brasil, a era expansionista das instituições privadas de educação superior, conforme explicação de Oliveira (2009, p. 741), “[...] pelo aumento da demanda, resultante da regularização do fluxo no ensino fundamental e do subsequente crescimento do ensino médio”. Como o setor público não acompanhava, quantitativamente, o crescimento do setor privado, deixava de suprir a demanda por educação superior que passou a ser atendida, prioritariamente, pelo setor privado. Outra consequência do crescimento deste nível de ensino foi a política adotada durante o governo de Fernando Henrique Cardoso (1995-2002). De acordo com Catani e Oliveira (2000, p. 63):

Desde o primeiro mandato do governo FHC (1995-1998) tem sido implementada uma série de políticas e um conjunto de medidas cotidianas que configuram a existência de uma reestruturação da educação superior no Brasil que inclui, especialmente, um novo padrão de modernização e de gerenciamento para o campo universitário, inclusos no novo paradigma de produção capitalista e na reforma da administração pública do Estado.

A reestruturação da educação superior, sob a influência neoliberal, segundo Mancebo (2010, p. 38) aconteceu “[...] a partir de 1995 quando ocorreram as primeiras mudanças que conduziram à reconfiguração das esferas pública e privada, no âmbito do Estado, assim como da educação superior”. A partir daí, fomentou-se o surgimento de uma multiplicidade de estabelecimentos acadêmicos como, por exemplo, os centros universitários que organizaram-se como empresas imbuídas de objetivos mercantilistas. Essa mercantilização contou com o aval do governo de Fernando Henrique Cardoso (1995-2002), por meio do Ministério da Educação, que implementou políticas indutoras do modelo “universidade de ensino, sem pesquisa e extensão”, conforme analisa Sguissardi (2008, p. 1000). Em estudo anterior, Bittar (1999) analisou o pensamento de empresários das IES brasileiras, verbalizado pelo proprietário da Estácio de Sá, em entrevista ao Jornal *Folha Dirigida*, quando comentou que as instituições particulares não fazem pesquisa porque “[...] esta não vale nada; a gente olha todo mundo fazendo tese, pesquisa e tal, mas não tem nenhuma sendo aproveitada. É uma inutilidade pomposa, é uma perda de tempo federal. As faculdades não fazem pesquisa porque não querem jogar dinheiro fora” (BITTAR, 1999, p. 61).

Assim incentivada, a iniciativa privada, oferece, exclusivamente, ensino de graduação. Essas IES continuam expandindo seus *campi* ou polos para cidades do interior e estados de outras regiões, mediante oferta de educação a distância, principalmente depois da promulgação da Lei das Diretrizes e Bases da Educação Nacional (LDB), nº 9394/96. Na vigência dessa Lei, afirma Mancebo (2010, p. 42), que “[...] os cursos de ensino superior visam formar profissionais para atender a campos específicos do mercado de trabalho, com formato compacto e duração média menor que a dos cursos de graduação tradicionais”. A aprovação da LDB/96 fez parte da Reforma do Estado, adotada durante o primeiro governo de FHC (1995-1998). Tal reforma tornou-se imperativa, em meados da década de 70, por conta do estancamento econômico acompanhado de um processo hiperinflacionário agravado, conforme Bianchetti (2005, p. 29) “[...] por outras situações conjunturais como foi a denominada crise do petróleo, considerada uma das causas da recessão econômica”.

O projeto de Reforma do Estado pretendia introduzir os valores e critérios do mercado, nas funções públicas, disseminando a ideia de que todos devem pagar pelo que recebem. A educação superior ficou mais acessível à população, embora Chaves (2010, p. 482) comente que o Estado “foi desmantelado, em função do reforço darwiniano do mercado procurando, a qualquer custo, a obtenção de lucro”. Sob essa concepção a educação superior brasileira está se fortalecendo e se tornando um mercado que, segundo Braga (2011a) “tem muito espaço ainda para crescer”. Esta afirmação pode ser confirmada por Chaves (2010, p.

488) ao analisar dados significativos desse nível de ensino, mostrando que, no período de “[...] 1996 a 2007 houve um crescimento de 161,2% no conjunto de alunos matriculados no ensino superior brasileiro. No setor privado, esse crescimento foi de 221,2%, quase quatro vezes mais que o apresentado pelo setor público, que cresceu 68,7%”. Esse crescimento fez com que o Brasil figurasse como um expoente no processo de mercantilização da educação superior, com mais de 70% das matrículas em instituições privadas. Para Rodrigues (2007, p. 5-6), esse novo contorno caracteriza-se por

[...] duas formas básicas de encarar a educação escolar: educação-mercadoria ou mercadoria-educação. Se um capital em particular estiver buscando sua valorização a partir da venda de serviços educacionais, tais como o capital investido em instituições de ensino, sejam elas escolas ou universidades, esse capital comercial tenderá a tratar a prática social educacional como uma mercadoria cujo fim é ser vendida no mercado. Em outras palavras, o serviço educacional, como um curso de graduação prestado por uma universidade (em geral, privada) é o caso típico da educação-mercadoria. Se por outro lado, a educação e o conhecimento são encarados como insumos necessários à produção de outras mercadorias, como sói ser no processo produtivo, o capital industrial tenderá a encarar a prática social educacional como uma mercadoria-educação.

A inserção da mercadoria educação, pela lógica do mercado, está sendo ofertada pelos empresários ou investidores deste segmento que formam “[...] a nova burguesia de serviços educacionais, isto é, os empresários do ensino que defendem a livre iniciativa na educação, ou seja, a educação-mercadoria” (RODRIGUES, 2007, p. 15). Lógica impulsionadora do crescimento do setor educacional, onde a livre iniciativa congrega empresários interessados em ampliar seus negócios. A busca incessante por novos mercados faz parte da “[...] consolidação do setor que se refere ao movimento de ampliação, aquisição e fusão de IES, gerando grandes instituições que passam a concentrar boa parte do alunado do país” (MONTEIRO; BRAGA, 2012). Este movimento propiciou a entrada do capital financeiro na educação superior brasileira, provocando a internacionalização da oferta educacional. Nas empresas brasileiras, um dos primeiros sinais da penetração do capital financeiro, ocorreu em 2001, quando o Grupo Pitágoras, de Minas Gerais, fechou parceria com a *Apollo Internacional*, parceria que durou até 2006, quando o grupo mineiro comprou a parte do investidor internacional. Essa parceria, de caráter transnacional, foi a gênese do processo de mercantilização da educação superior.

Somente em 2005 a nova burguesia de serviços educacionais começou a prestar atenção à possibilidade de *joint-venture*. Oliveira (2009, p. 744) acredita que o marco “[...] foi deflagrado a partir de duas transações comerciais. A primeira refere-se à aquisição, em

dezembro de 2005, da Universidade Anhembi Morumbi, pelo grupo americano *Laureate* e a segunda o caso Anhanguera”. Nesse período, conforme matéria veiculada na Gazeta Mercantil concretizou-se a venda de 51% da Universidade Anhembi Morumbi para o *Laureate International*. O valor do investimento foi de US\$ 69 milhões e o grupo que a adquiriu deve anunciar mais três aquisições em distintos pontos do país.

A segunda aquisição de maior impacto no setor da educação superior foi

[...] a aquisição de 70% do controle da Anhanguera Educacional, conglomerado de escolas superiores do interior do estado de São Paulo, com mais de 20 mil alunos em quatro faculdades e um centro universitário, por parte de um fundo de investimentos, administrado pelo Banco Pátria, que contou, inclusive, com aporte de doze milhões de dólares do Internacional Finance Corporation, braço empresarial do Banco Mundial (OLIVEIRA, 2009, p. 745).

Nesse cenário, as empresas Anhanguera, Estácio de Sá, Kroton e Sociedade Educacional Brasileira (SEB), abriram seu capital na bolsa de valores, a partir de 2007, intensificando o processo de compra e venda de IES brasileiras que continua até os dias de hoje. A Anhanguera Educacional foi a primeira empresa a aderir ao mercado de capitais. Neste mesmo ano, em outubro, segundo Oliveira (2009, p. 746) o grupo comprou:

A Universidade Regional do Pantanal de Campo Grande/MS e mais cinco instituições do Grupo Pedro Chaves Santos Filho, de Mato Grosso do Sul. As Faculdades Integradas de Ponta Porã, Faculdades Dourados, Instituto de Ensino Superior de Dourados, Centro Universitário de Campo Grande e as Faculdades Integradas de Rio Verde, por R\$ 246,8 milhões.

Essas aquisições tornaram a Anhanguera “[...] empresa líder em aquisições e fusões de IES, ocupando atualmente a posição de destaque no setor” (CHAVES, 2010, p. 492-493). A vice-liderança é ocupada pela Estácio de Sá. Esse foi o resultado “da mudança de um modelo familiar e filantrópico para outro, com objetivos lucrativos e tendo que prestar contas ao mercado” (GOIS, 2008). Esse movimento mercantil foi responsável pela formação de quatro grupos atuantes no Brasil: a) Anhanguera Educacional, com sede em São Paulo e 52 unidades; b) Estácio de Sá, com sede no Rio de Janeiro e 23 unidades; c) Kroton Educacional, com sede em Minas Gerais e 25 unidades; d) Sistema Educacional Brasileiro SEB S.A., com sede em São Paulo. Em julho de 2010 este grupo foi vendido para a britânica Pearson.

Destes oligopólios, Anhanguera, Kroton e Estácio, segundo Braga (2011b, p. 15-16) “[...] possuem juntos mais de um bilhão de reais para investir em aquisições, cujo segmento cresce cada dia mais”.

Esses oligopólios, compostos por empresários vinculados a grandes bancos de investimentos norte-americanos, continuam investindo vultuosas cifras para garantir sua presença nas IES. São eles, de acordo com Chaves (2010, p. 494):

- Grupo americano *Laureate* - sócio de 51% da Anhembis Morumbi;
- GP Investimentos - comprou 20% da Estácio de Sá;
- UBC Pactual - possui 38% das Faculdades do Nordeste;
- Fundo Pátria - adquiriu 70% do controle acionário da Anhanguera;
- *Capital Group* e *Grupo Advent* - possui ações no Grupo Kroton;
- *Cartesian Group* - comprou parte do grupo nordestino Maurício de Nassau.

Estes grupos integram o sistema de educação superior brasileira e são gerenciados por administradores profissionais que trazem, do mercado, contribuições para racionalizar custos, otimizar recursos e comprar insumos em larga escala, reduzindo custos operacionais. Esta administração profissionalizada é, geralmente, realizada por empresas de consultorias contratadas para elaborar processos e estratégias de governança corporativa, que envolvem diversas ações de reengenharia. Implementadas, permitem aos empresários a economia de escala, que pressiona os valores médios da mensalidade para baixo, facilitando o acesso ao ensino superior, por meio da redução dos valores das mensalidades, e maior lucratividade aos acionistas, que vêem o mercado educacional com um mercado altamente promissor e lucrativo.

Dados da consultoria KPMG apontam que o Brasil “é o terceiro maior país em números de fusões e aquisições no setor educacional do mundo e as empresas de educação despontam como um dos setores que deve apresentar forte valorização na bolsa”. Em 2013 muitas fusões foram consumadas. O valor recorde foi o da Kroton que, segundo a matéria do jornal Valor Econômico: “comprou por R\$ 1,3 bilhões a Universidade do Norte do Paraná, a UNOPAR”.

No entanto, ainda há uma demanda a ser atendida, prioritariamente pelas IES privadas, que ocupam um lugar de destaque na oferta de serviços educacionais e que precisam investir, cada vez mais, em uma gestão diferenciada, pois a competição acirrou-se rapidamente, tornando-se imprescindível melhorar o desempenho continuamente.

2. Kroton e Anhanguera S.A.: mega fusão e suas consequências para a educação superior

Desde 2007, o setor da educação superior foi impulsionado pelos fundos de investimentos, de capital nacional e internacional, que passaram a investir na compra de ações das IES brasileiras, após a abertura de seu capital na bolsa de valores. Desde então, segundo Silva (2012, p. 28), registrou-se “[...] mais de 182 aquisições nesse segmento”. Poucos países no mundo têm igual potencial de crescimento nesse setor. Investir nas IES tornou-se sinônimo de lucratividade pela sua

[...] valorização das ações que esta em alta em 2012. Entre as 126 empresas de capital aberto com giro financeiro diário acima de R\$ 5 milhões, os papéis da Kroton e Estácio foram os que tiveram maior ganho, com altas de 1515,5% e 134,2%, respectivamente. Já o Ibovespa, no mesmo período, teve alta de 7,4% (CM CONSULTORIA, 2013, s/p.).

Na busca desenfreada para crescer e ganhar mercado, o Brasil assistiu, em 22 abril de 2013, ao início de um novo ciclo: o das grandes fusões, com a participação direta de agentes do setor financeiro.

A Anhanguera, maior empresa do país em faturamento e número de alunos e a Kroton, maior empresa de ensino universitário do mundo em valor de mercado, à frente da Chinesa New Oriental, anunciaram sua fusão por meio de uma troca de ações estimada em 5 bilhões de reais. Coube à Kroton 57,48% das ações e 42,52% à Anhanguera. Nasceu, assim, a maior companhia de ensino privado do país, a maior empresa da América Latina e uma das maiores empresas educacionais mercantis do mundo, com valor de mercado próximo a 12 bilhões, abocanhando 15% de todos os alunos do Brasil.

Quando da fusão das empresas na Bovespa, a Kroton estava classificada na 26ª posição do *ranking*, com valor de mercado de R\$ 16,46 bilhões. A Anhanguera ocupava a 50ª posição, com R\$ 8,02 bilhões. Em 2014, após a aprovação pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), a empresa resultante da fusão passou a ser a 17ª maior companhia da Bovespa em valor de mercado, com R\$ 14,48 bilhões (GUTIERRES, 2014). Juntas, Kroton e Anhanguera formaram um conglomerado com quase um milhão de alunos, receita de R\$ 4,3 bilhões e presença em 835 cidades brasileiras. Complementando essa informação a CM Consultoria veiculou em seu *site*, no dia 25 de abril de 2013 que,

[...] juntas, Kroton e Anhanguera, faturam o dobro da segunda colocada, a Estácio de Sá [...] A associação entre as duas representa o ápice de um movimento de consolidação iniciado há cerca de cinco anos [...] Apesar de ser tratada como fusão, uma das empresas claramente deverá predominar. Com um valor de mercado maior, a Kroton saiu em diversos aspectos como vencedora do negócio. Os acionistas originais da rede ficam com mais da metade da nova empresa, terão sete dos 13 assentos do conselho e o presidente executivo será Galindo [...] À Anhanguera coube três assentos no

conselho e sua presidência, ocupada por Gabriel Rodrigues, parceiro do Pátria no investimento na Anhanguera (CM CONSULTORIA, 2013).

A trajetória de destaque da Kroton iniciou-se em 2010. Até então, era um dos menores grupos do setor, com um valor de mercado 20% menor que o valor da primeira colocada, a Anhanguera. Apresentava prejuízo e um faturamento de menos da metade do faturamento da sua concorrente. A virada aconteceu há três anos, com a chegada de Rodrigo Galindo, que entrou no grupo após a universidade de seu pai, a Iuni, ter sido comprada, em março de 2010, por cerca de R\$ 197,1 milhões de reais, pela Kroton.

O processo de aquisições da Kroton não parou aí. Em dezembro de 2011, a empresa comprou a Unopar por 1,3 bilhões de reais, pela *expertise* desta IES no que se refere ao ensino a distância. Em maio de 2012, adquiriu a Uniasselvi, empresa cujo foco também é o ensino a distância, por R\$ 510 milhões. Com estas duas aquisições, tornou-se a líder no país em ensino a distância, categoria onde ainda não atuava, ultrapassando a Anhanguera. Esta fusão foi a mais rápida da história, fechada em apenas três dias de negociação. A Kroton percebeu, como oportunidade de negócio, o momento de transição de poder na Anhanguera, no início de 2013, quando o fundo Pátria vendeu parte de suas ações. A presidência do Conselho ficou com Gabriel Rodrigues, fundador da Anhembi Morumbi e um dos principais acionistas da Anhanguera. Segundo a consultoria CM:

[...] vendo esse rearranjo como uma oportunidade de negócio, a Kroton despachou um interlocutor à altura para tentar uma aproximação. O escolhido foi o empresário Walfrido Mares Guia, fundador da rede de escolas de ensino básico Pitágoras e acionista da Kroton que partiu de Belo Horizonte para São Paulo a pretexto de parabenizar o amigo Rodrigues. Era, na verdade, uma tática para iniciar a conversa sobre a associação com a companhia (CM CONSULTORIA, 2013).

Com essa negociação, Anhanguera e Kroton, iniciaram uma nova fase no segmento que, do ponto de vista econômico, fez surgir uma das maiores empresas de educação superior do mundo. Seu objetivo: “[...] marcar presença em regiões onde não estejam presentes, principalmente na categoria de ensino a distância que cresce no Nordeste, na Amazônia e nas periferias dos grandes Centros” (MONTEIRO, 2013). De trajetórias bem parecidas, os dois oligopólios são apoiados por grupos financeiros e lideraram uma expansão agressiva, nos últimos anos, em meio a incentivos governamentais para o ensino privado.

Kroton e a Anhanguera assemelham-se, tanto no quesito ensino em massa quanto no quesito público alvo, e possuem complementaridade geográfica e de categoria. A Anhanguera é líder nos estados de São Paulo, Mato Grosso do Sul, Goiás, Santa Catarina e Rio Grande do

Sul. Seu ponto forte são aulas presenciais. A Kroton em Mato Grosso, Minas Gerais, Bahia, Santa Catarina e Paraná, capitaneando o ensino a distância. Uma das estratégias de crescimento da nova empresa será focar a região Nordeste, dado que existem menos pessoas com nível superior naquela região e nas classes C e D, conforme matéria veiculada pelo jornal o *Globo* do Rio de Janeiro:

Com mensalidades em torno de R\$ 500,00 no curso presencial e R\$ 250 no ensino a distância, a empresa quer buscar novos alunos das classes C e D em regiões como o Norte e Nordeste. Uma das táticas é ampliar o percentual de estudantes que têm estudos custeados pelo programa de financiamento ao estudante do governo federal (FIES). Na Kroton, 40% dos 500 mil alunos recorreram ao FIES, e na Anhanguera, 20%. Analistas avaliam que o primeiro passo será preencher as vagas ociosas dos 123 *campi* de ensino presencial e dos 647 polos de ensino a distância. Calcula-se que no sistema privado 50% das vagas não sejam preenchidas.

O mercado reagiu positivamente à fusão, uma vez que as ações das duas empresas valorizaram-se. Entretanto, alguns especialistas como Celso Napolitano, presidente da Federação dos Professores do Estado de São Paulo, não viu com bons olhos essa fusão. Ele afirma que:

Ninguém é excelente com esse contingente de alunos, mesmo porque não há tantos bons estudantes. O máximo que conseguem é estar na média. E é isso que querem. O que vemos é que estamos lidando com um conglomerado que parece um banco. Com o diferencial de que os da educação atuam sem pressão, com cliente cativo e segurança de pagamento por contrato ProUni e Fies. Querem uma estabilidade que os possibilita determinar a regra do mercado, com baixo valor de hora/aula e enxugamento do quadro docente. Só no final de 2011, após adquirir a Universidade Bandeirantes (Uniban), a Anhanguera demitiu 680 docentes, sendo 380 da Uniban e outros 111 em instituições compradas na região do ABC paulista (BALMANT, 2013).

Esses oligopólios fazem a movimentação do mercado educacional e estão cada vez mais concentrando uma grande parte do alunado brasileiro, principalmente após a negociação entre Anhanguera e Kroton, colocada para aprovação do CADE em 2013.

Bruno Giardino, analista de educação do Banco Santander, afirma que o CADE “[...] tende a avaliar regionalmente a competição, como vem fazendo ao analisar casos de aquisições passadas dessas mesmas companhias. O ponto mais sensível deve ser o ensino a distância. A sobreposição neste segmento é de 10%”. Na mesma matéria, a jornalista comenta que a “[...] a companhia, resultado da fusão, manterá o nome de uma das partes, Kroton Educacional” (SOUSA, 2013).

Um ano depois, em maio de 2014, a operação foi aprovada pelo CADE e em junho do mesmo ano, em assembléia distintas, os acionistas da Kroton e os da Anhanguera aceitaram as condições da aprovação com as restrições impostas.

A consolidação da Kroton (KROT3) e Anhanguera (AEDU3) confirma a criação, da maior empresa brasileira educacional do mundo, atingindo mais de 1,1 milhão de alunos nas modalidades presencial e a distância.

Entretanto para que esta mega fusão seja confirmada, o CADE fez algumas restrições. De acordo com o site da UOL (2014) as restrições previstas no acordo incluem a venda de operações de ensino a distância (EAD) da Uniasselvi, bem como a limitação na captação de alunos em alguns cursos de EAD em 48 cidades até 2017. Outro detalhe importante ressaltado pelo CADE: Kroton e Anhanguera se comprometem a não utilizar suas bandeiras ao mesmo tempo para angariar novos alunos em cursos EAD, em cidades onde ambas atuam. Segundo Amorim (2014), a Kroton será a empresa majoritária com 66% do capital.

Com esta fusão o segmento das instituições privadas mercantis segue as demandas do mercado e tem, no ensino, sua fonte de lucro. Sobre o assunto Bittar (2002, p. 55) comenta que “é nítida a imagem da educação superior associada à ideia de produto, consumo, ou seja, é preciso influenciar, atrair, envolver os consumidores na aquisição do produto denominado educação”.

Considerações finais

Pelo perfil da expansão na educação superior brasileira, parece ser impossível refrear o avanço da formação de grandes redes, bem como seu processo de mercantilização. Bittar (2002, p. 54) afirma que “[...] há um vale tudo nesse nível de ensino. A educação superior transformou-se num grande supermercado, em cujas prateleiras produtos e serviços disputam a atenção e o desejo dos consumidores”. No entanto, a educação superior deveria ter, como preocupação central, a formação humana e não o privilégio do fator econômico. Trata-se de um momento de grandes desafios para a política de educação superior no Brasil, diante da transformação do saber em mercadoria. As IES privadas mercantis atendem à pressão do modelo capitalista neoliberal, regido pela busca incessante do lucro. Os oligopólios que consagram a educação superior como mercadoria distanciam-se do pensamento de Mészáros (2005, p. 9), de que “[...] a educação não deve apenas qualificar para o mercado de trabalho, mas também para a vida [...]”. Consequentemente, estão longe de contribuir com a

possibilidade emancipadora da educação, principalmente quando deve atender às demandas do mercado.

A educação superior, como um direito de todos, deve contribuir para o desenvolvimento e transformação do próprio homem e da sociedade. Somente dessa forma poderá se colocar como estratégia de emancipação, vislumbrando uma proposta de mudança social e pessoal.

Referências

BALMANTE, Ocimara. **Especialistas não esperam melhora no aspecto pedagógico**. 23 abril 2013. Disponível em: <<http://www.estadao.com.br/noticias/impreso,especialistas-nao-esperam-melhora-no-aspecto-pedagogico-,1024309,0.htm>>. Acesso em: 27 abr. 2013.

BRAGA, Ryon. **Negócios no setor de educação privada**. 2011 promete ser um ano de muitos negócios no setor da educação privada no Brasil. 24/01/2011a. Disponível em: <<http://www.hoper.com.br/artigo-hoper.php?id=43>>. Acesso em: 26 jan. 2012.

_____. Ensino superior: perspectivas para 2011. **Revista Linha direta: inovação, educação, gestão**, Belo Horizonte, Edição 155, ano 14, p. 12-16, fevereiro, 2011b.

BITTAR, Mariluce. **Universidade comunitária: uma identidade em construção**. 1999. 251. Tese (Doutorado em Educação) - Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 1999.

_____. Educação Superior - o “vale tudo” na mercantilização do ensino. **Quaestio**, Sorocaba, UNISO, v. 1, n.02, p. 51-64, 2002.

BIANCHETTI, Roberto. **Modelo neoliberal e políticas educacionais**. São Paulo: Cortez, 2005.

BRAGA, Ryon. **Negócios no setor de educação privada**. 20/11/2011. Disponível em: <<http://www.hoper.com.br/artigo-hoper.php?id=43>>. Acesso em: 26 jan. 2012.

CATANI, Afrânio Mendes; OLIVEIRA João Ferreira de. As políticas de diversificação e diferenciação da educação superior no Brasil: alterações no sistema e nas universidades públicas. In: SGUISSARDI, Valdemar (org.). **Educação Superior: velhos e novos desafios**. São Paulo: Xamã, 2000, p. 63-81.

CHAVES, Vera Lucia Jacob. Expansão e privatização/ mercantilização do ensino superior brasileiro: a formação dos oligopólios. **Educação e Sociedade**, Campinas, v. 31, n. 111, p. 481-500, abr.-jun., 2010. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/es/v31n111/v31n111a10.pdf>>. Acesso em: 20 fev. 2012.

CM CONSULTORIA. **Kroton, o azarão que chegou ao topo do mundo**. 25/04/2013. Disponível em: <<http://www.cmconsultoria.com.br/vercmnews.php?codigo=65814>>. Acesso em: 27 abr. 2013.

GOIS, Antonio. Grupos educacionais lançam ações na Bolsa e crescem 67%. **Jornal Folha de São Paulo**, 25 de agosto de 2008. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/folha/educacao/ult304u437468.shtml>>. Acesso em: 22 dez. 2011.

GUTIERREZ, Marcele. **Kroton e Anhanguera passam a ser a 17ª empresa da Bolsa**. 4 julho 2014. Disponível em: <<http://economia.estadao.com.br/noticias/negocios,apos-fusao-kroton-e-anhanguera-passam-a-ser-a-17-maior-companhia-da-bolsa,1523573>>. Acesso em: 7 jul. 2014.

MANCEBO, Deise. Diversificação do ensino superior no Brasil e qualidade acadêmico-crítica. In: OLIVEIRA, João Ferreira; CATANI, Afrânio Mendes; SILVA JUNIOR, João dos Reis (Org.). **Educação superior no Brasil: tempos de internacionalização**. São Paulo: Xamão, 2010.

MONTEIRO, Carlos A.; BRAGA, Ryon. **O cenário atual do setor de ensino superior privado**. Disponível em: <<http://www.aprendervirtual.com.br/artigoInterna.php?ID=53&IDX=206>>. Acesso em: 27 jan. 2012.

MÉSZARÓS, István. **A educação para além do capital**. 2.ed. São Paulo: Boitempo, 2005.

OLIVEIRA, Romualdo Portela. A transformação da educação em mercadoria no Brasil. **Educação e Sociedade**, Campinas, v. 30, n. 108, p. 739-760, out., 2009.

RODRIGUES, José. **Os empresários e a educação superior**. Campinas: Autores Associados, 2007.

SGUISSARDI, Valdemar. Modelo de expansão da educação superior no Brasil: predomínio privado/mercantil e desafios para a regulação e a formação universitária. **Educação e Sociedade**, Campinas, v. 29, n. 105, p. 991-1022, set-dez., 2008.

SILVA, Salete. Um jogo para profissionais. **Revista Ensino Superior**, São Paulo, v. 14, n. 163, p. 28-33, abr., 2012.

SOUSA, Dayane. **Grupo nasce com receita de R\$ 4,3 bi**. 23/04/2013. Disponível em: <<http://www.estadao.com.br/noticias/impreso,grupo-nasce-com-receita-de-r-43-bi-1024314,0.htm>>. Acesso em: 27 abr. 2013.