

**A “tempestade perfeita”: crise política, pandemia e mercado privado de Educação Superior no Brasil**

*The "perfect storm": political crisis, pandemic, and private market of Higher Education in Brazil*

Claudia Regina Baukat Silveira Moreira  
**Universidade Federal do Paraná (UFPR)**  
Paraná-Brasil

**Resumo**

Combinando procedimentos de análise estatística descritiva de dados referentes ao Censo da Educação Superior à análise temática dos relatórios do Grupo Cogna apresentados à CVM no período 2016-2021, pretende-se verificar as repercussões da crise institucional iniciada em 2014 sobre o mercado privado de educação superior. Tendências verificadas a partir de 2016, como a progressiva ampliação das matrículas na modalidade EaD e a redução das matrículas presenciais noturnas, sobretudo nas licenciaturas, são apontadas nos relatórios como consequência da redução da oferta de crédito subsidiado pelo Governo Federal, por meio do Fies, a partir de 2015. A pandemia agravou a situação, antecipando a implementação de decisões estratégicas já tomadas: pressão pela mudança do marco regulatório; ampliação dos investimentos em EaD; criação de um segmento Premium, com ticket de maior valor, reduzindo a educação à uma mercadoria restrita às condições de oferta e procura.

**Palavras-chave:** Educação Superior; Pandemia; Financeirização.

**Abstract**

Combining procedures of descriptive statistical analysis of data regarding the Census of Higher Education to thematic analysis of the Cogna Group reports submitted to Brazilian Securities and Exchange Commission (aka CVM) in the period 2016-2022, it is intended to verify the repercussions of the institutional crisis started in 2014 on the private market of higher education. Trends observed as of 2016, such as the progressive expansion of enrollments in the online learning and the reduction of on campus nighttime enrollments, especially in undergraduate programs, are pointed out in the reports as a consequence of the reduction in the supply of subsidized credit by the Federal Government, through Fies (student loan program), as of 2015. The pandemic aggravated the situation, anticipating the implementation of strategic decisions already taken: pressure for change in the regulatory framework; expansion of investments in online learning; establishing of a premium segment, with higher value fees, reducing education to a commodity restricted to the conditions of supply and demand.

**Key-words:** Higher Education; Pandemic; Financialization.

## **Introdução**

“Tempestade perfeita” é uma expressão traduzida da língua inglesa (*perfect storm*) que se refere a uma dada circunstância ou situação, em geral desfavorável, que é agravada pelo surgimento de e pela combinação a outras circunstâncias ou situações também desfavoráveis, em geral referindo-se a crises econômicas (Wikipédia, 2018). Neste texto, quer referir-se à crise institucional que, salvo engano, teve início durante o processo eleitoral de 2014 do Brasil, foi agravada pela pandemia de Covid-19, apresentando importantes repercussões sobre o reconhecimento da Educação Superior como um direito de cidadania bem como sobre a oferta privada deste nível de ensino (Dweck, Silveira, Rossi, 2018; Casagrande, Maieski, Alonso, 2022). A opção pela análise do mercado privado justifica-se pela prevalência desta oferta sobre a pública, numa proporção de cerca de  $\frac{3}{4}$  do total (Bielschowsky, 2020). Cabe destacar que em 2020 78% das matrículas estavam concentradas no setor privado, resultado também da redução do montante de matrículas em instituições federais, a primeira registrada desde 2004. Se em 2020 foram contabilizadas 1.254.080 matrículas em IES federais, no ano anterior (2019) foram 1.335.254 matrículas (BRASIL/MEC/INEP, 2004-2020).

Embora o início do segundo mandato de Dilma Rousseff, em 2015, tenha capitulado à retórica da austeridade fiscal, o que então justificou uma série de cortes no orçamento federal, amplos setores da sociedade brasileira – incluindo o empresariado, o judiciário e parte da classe média – pressionaram pelo fim do ciclo petista, num traumático processo de impedimento. A consequente posse de Michel Temer acabou por abrir passagem para a eleição de Jair Bolsonaro, em 2018, com importantes repercussões sobre a condução da política macroeconômica (Dweck, Silveira, Rossi, 2018; Fagnani, 2017; Singer, 2015) e sobre as condições do mercado de Educação Superior no país.

Nessa conjuntura, as políticas de educação superior vêm aprofundando ainda mais a concepção de educação como mercadoria. De um lado, um conjunto de medidas dificultam o funcionamento e desenvolvimento das Instituições Federais de Ensino Superior (IFES) e a valorização da educação como um direito; de outro lado, políticas que favorecem a instrumentalização da educação e abrem ainda mais espaço para a intensificação do processo de mercantilização vigente. Ambos os movimentos, reduzem ainda mais o espaço público da educação e comprometem projetos formativos inclusivos, postos em prática em anos recentes, ao mesmo tempo que criam novas condições para a expansão do ensino privado (Araújo, Macedo, 2022, p. 43).

Nesse sentido, este trabalho tem como propósito observar como um dos agentes do mercado de capitais que, entre outros produtos, oferece serviços de educação superior, registra para os potenciais investidores como irá se comportar diante do quadro político e econômico que se desenhou a partir de então, na busca de fazer prevalecer seus próprios interesses. Na análise também será dada atenção aos potenciais impactos da pandemia de Covid-19 sobre o posicionamento estratégico da companhia. Dada a magnitude de sua participação no total da oferta, foi escolhida a empresa Kroton que, a partir do terceiro trimestre de 2019, passa a ser o braço para a Educação Superior da Cogna Educação S.A., e agrega em seu portfólio IES como Anhanguera e Unopar, além de empresas como LFG (especializada na oferta de cursos preparatórios) e Pitágoras (que atua também na Educação Básica). Esta é uma empresa que tem atraído a atenção de vários pesquisadores que buscam compreender as políticas para a educação superior e seus impactos sobre o mercado (Bielschowski, 2020; Bielschowski, Amaral, 2022; Azevedo, 2021; Casagrande, Maieski, Alonso, 2022). Todavia, o trabalho de Chaves, Camargo e Sousa (2023) toma a *holding* Cogna como objeto e chama a atenção para o progressivo avanço dela sobre a Educação Básica, num fenômeno distinto e relativamente novo de privatização e financeirização da educação.

A fim de proceder à investigação, foram combinados procedimentos de análise estatística descritiva de dados referentes ao Censo da Educação Superior realizado pelo Inep à análise de documentos disponíveis no site do Grupo Cogna, relativos às exigências de governança corporativa impostas pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e à chamada Lei das S.A. (Lei n. 6.404/1976). Foram selecionados os relatórios de resultados trimestrais da Kroton relativos ao período 2016-2019 e da Cogna relativos ao período 2019-2021. Tal escolha deve-se pela amplitude da participação do grupo no mercado (*Market share*), mas também pelo fato de que uma grande companhia acaba por influenciar e indicar a tendência de todo o setor.

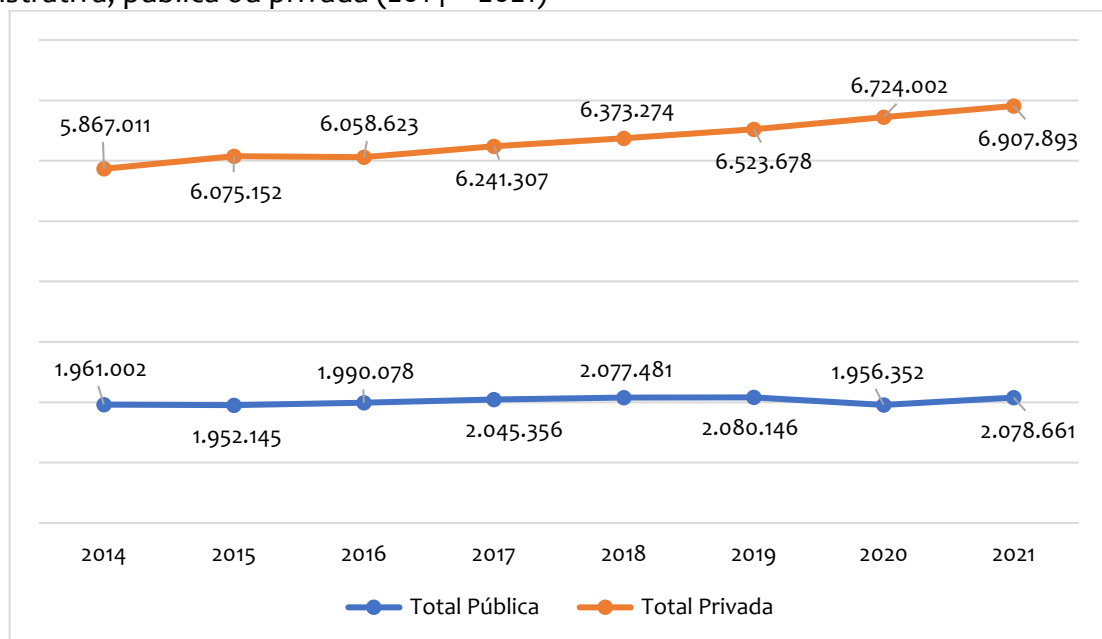
Este texto encontra-se dividido em três seções, além desta introdução. Na primeira seção serão apresentados dados relativos à mudança no perfil das matrículas na Educação Superior, por meio de dados das Sinopses Estatísticas da Educação Superior, no período compreendido entre 2014 e 2021. Para tanto, foram consideradas as distribuições por dependência administrativa (pública ou privada), turno (diurno ou noturno) e modalidade (presencial ou EaD). A segunda seção irá apresentar uma análise temática dos documentos

do grupo Kroton/Cogna, com vistas a identificar o posicionamento mercadológico do grupo perante uma conjuntura econômica, política e sanitária em crise. Por fim, um conjunto de considerações finais encerram o texto, mas se prestam sobretudo a ser um convite para aprofundar a discussão.

### **Mudanças no perfil da matrícula**

A grande concentração das matrículas de graduação em IES privadas tem sido uma constante neste início de século, agravando uma tendência que ganhou força durante a década de 1990 (Gomes, 2016; Araújo, Macedo, 2021; Azevedo, 2021; Bielschowski, Amaral, 2022). A distribuição das matrículas entre IES privadas e públicas, à proporção de 3:1 (Bielschowski, 2020), tem se mantido relativamente estável no período analisado neste trabalho.

GRÁFICO 1 – Matrículas em cursos de graduação, de acordo com a dependência administrativa, pública ou privada (2014 – 2021)



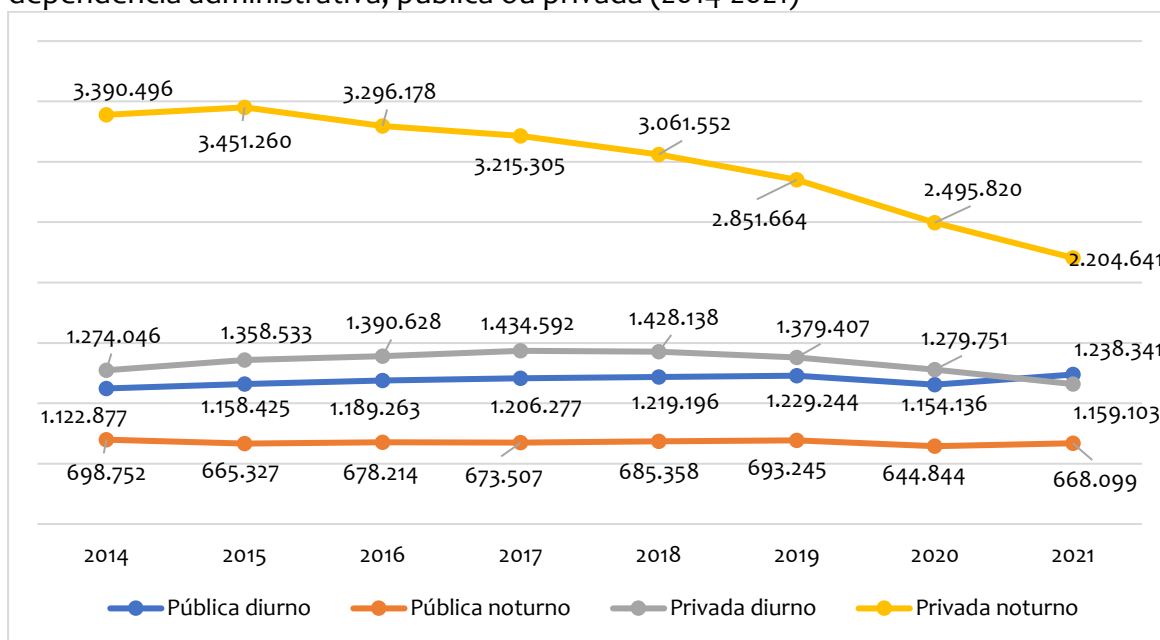
Fonte: Elaborado pela autora (2023) com base nos dados das Sinopses Estatísticas da Educação Superior (2014 – 2021), MEC/INEP.

Os dados apresentados no Gráfico 1 permitem a comparação entre o número de matrículas em IES privadas, com o número total de matrículas em IES públicas. Não foi considerada, no caso das matrículas públicas, a sua distribuição entre os entes federados. As matrículas privadas mantiveram, no período analisado, um crescimento constante, saltando

de pouco mais de 5,8 milhões em 2014, para 6,9 milhões em 2020. Um crescimento acumulado de 17,7% no período.

Já no caso das matrículas públicas, verifica-se um quadro de relativa estabilidade. Na comparação com 2014, as pouco mais de 2 milhões de matrículas registradas em 2021 representavam um crescimento de apenas 5,9%. Além disso, chama a atenção a queda no número absoluto em 2020, em comparação ao ano anterior, puxado especialmente pelo decréscimo das matrículas em IES Federais, o primeiro registrado desde 2004, como já dito na introdução. Esta questão não será tratada neste texto, mesmo reconhecendo que constitui um dado que carece de análise, uma vez que parece não se justificar em face da pandemia de Covid-19. Fica o registro para uma posterior investigação.

Gráfico 2 – Matrículas em cursos de graduação presenciais, por turno, de acordo com a dependência administrativa, pública ou privada (2014-2021)



Fonte: Elaborado pela (2023) com base nos dados das Sinopses Estatísticas da Educação Superior (2014 – 2021), MEC/INEP.

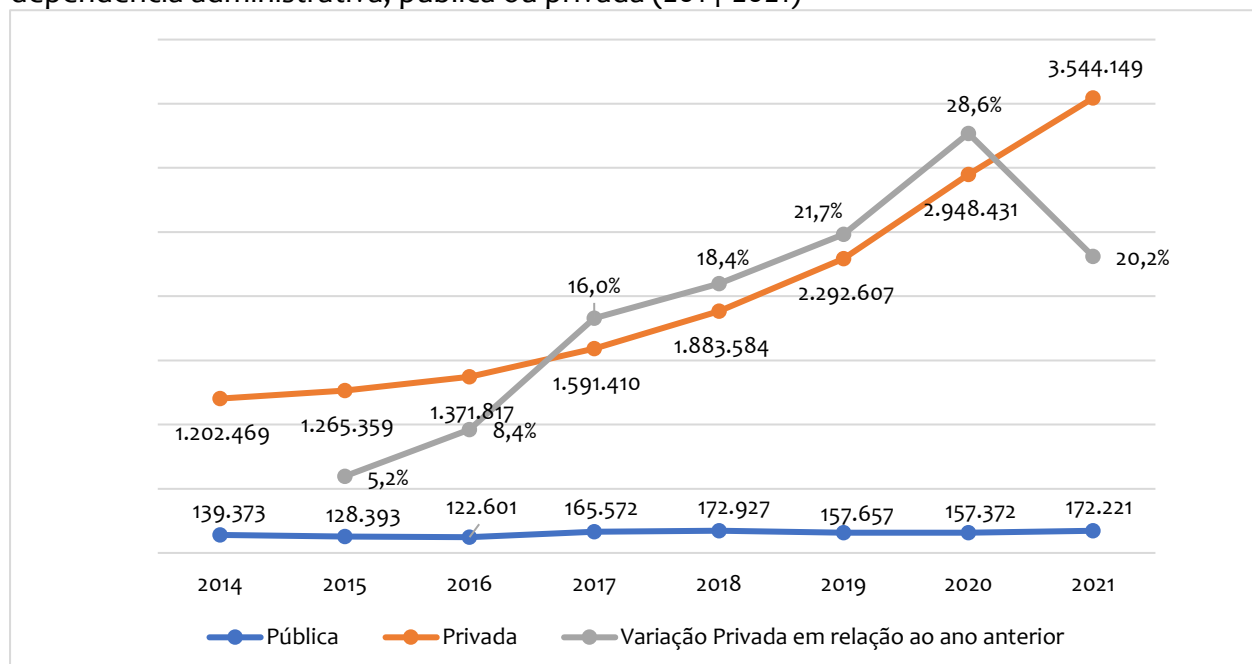
O quadro ganha outros contornos quando se considera a modalidade da oferta, se presencial ou a distância. Conforme vê-se no Gráfico 2, que apresenta a distribuição das matrículas presenciais, considerando o turno, chama a atenção a curva descendente das matrículas privadas noturnas, em sentido oposto ao crescimento apresentado no Gráfico 1. Os pouco mais de 2,2 milhões de matrículas aferidas em 2021 representam uma queda de 35% ante as mais de 3,3 milhões aferidas em 2014. Trata-se de uma queda que possui uma

*A “tempestade perfeita”: crise política, pandemia e mercado privado de Educação Superior no Brasil*

regularidade importante a partir de 2016. Não por coincidência é o ano seguinte às mudanças implementadas no Fies que, segundo Alves e Carvalho (2020), representam o início de uma nova fase do programa, com regras mais restritivas, incluindo uma taxa de juros mais alta (6,5% a.a., quando antes era de 3,4% a.a.), um prazo de amortização menor e o rebaixamento da condicionalidade de renda familiar a um máximo de 3 s.m. *per capita*, sendo que anteriormente este limite era de 20 s.m. *per capita*. Custódio e Braga (2023), analisando o período entre 2015 e 2019, chamam a atenção para o fato de que tais mudanças tiveram importantes impactos sobre as condições de permanência de estudantes de IES privadas.

No que se refere às matrículas privadas diurnas, o período 2014-2017 foi de discreto crescimento: eram 1,2 milhão de matrículas em 2014 e 1,4 milhão em 2017. Um crescimento de 11,19% no período. A partir de 2018, a tendência passa a ser também de queda, sendo aferidas pouco mais de 1,1 milhão de matrículas de 2021, representando uma retração de 23,7% em comparação com 2017. No ano de 2021, o total de matrículas diurnas públicas supera do número de matrículas diurnas privadas, chegando a pouco mais de 1,2 milhão, o maior número na série em análise. No que tange às matrículas públicas diurnas, não há variação significativa no período, tendo destaque apenas a queda verificada em 2020.

Gráfico 3 – Matrículas em cursos de Graduação, na modalidade EaD, de acordo com a dependência administrativa, pública ou privada (2014-2021)



Fonte: Elaborado pela autora (2023) com base nos dados das Sinopses Estatísticas da Educação Superior (2014 – 2021), MEC/INEP.

Se no período sob análise há um crescimento consistente do total de matrículas em IES privadas (Cf. Gráfico 1), havendo também uma considerável queda entre as presenciais nessas instituições (Cf. Gráfico 2), é porque houve um incremento nas matrículas na modalidade EaD. Como mostra o Gráfico 3, o período analisado é marcado por um vertiginoso crescimento das matrículas na modalidade EaD, saltando de 1,2 milhão em 2014 para 3,5 milhões em 2021. A taxa de crescimento na série é de 194,7%.

Entretanto é importante atentar para a variação da taxa de crescimento de um ano para o outro: trata-se de um movimento de ampliação que inicia de forma modesta, apenas 5,2% em 2015, em relação a 2014. As taxas vão passando por consistentes aumentos, chegando a uma variação de 28,6% em 2020, em comparação com 2019. Em 2021, num movimento contraintuitivo, a taxa apresenta uma variação de “apenas” 20,2% em relação ao ano anterior, sugerindo que a pandemia talvez também tenha impactado negativamente sobre a demanda por vagas na modalidade EaD, arrefecendo um pouco a tendência verificada até 2019. Por outro lado, as matrículas em EaD aferidas em instituições públicas apresentaram pouca variação no período, sugerindo uma certa estabilidade.

#### **Da crise à oportunidade? Uma análise dos documentos do grupo Kroton/Cogna**

A fim de compreender como os agentes do mercado têm procurado agir para fazer prevalecer seus interesses, sobretudo no que se refere à identificação de estratégias mercadológicas, o olhar foi direcionado ao Grupo Cognia, a maior empresa de educação do país e com papéis negociados na B3 (antiga Bovespa). Para este trabalho foram selecionados os relatórios de apresentação dos resultados trimestrais do Grupo Kroton (1º trimestre de 2016 – 2º trimestre 2019) e do Grupo Cognia (3º trimestre de 2019 – 4º trimestre de 2021), que incorpora na *holding* a Kroton, enquanto braço para a Educação Superior, a partir de 2019. É importante ter em mente que estes relatórios, produzidos como mecanismo de comunicação com os acionistas e potenciais acionistas (em especial por meio da imprensa, que repercute esse tipo de apresentação), não apresentam o mesmo rigor dos relatórios produzidos para satisfazer exigências de agências de avaliação de risco e da própria CVM. São, antes de tudo, peças de propaganda sobre a empresa. Nesse sentido, vale destacar que a própria Comissão de Valores Mobiliários emitiu um parecer expondo critérios sobre a publicação de

*A “tempestade perfeita”: crise política, pandemia e mercado privado de Educação Superior no Brasil*

demonstrações financeiras de forma resumida (o Parecer de Orientação CVM n.39/2021), o que sugere que há problemas quanto a esse tipo de divulgação.

Os 24 documentos selecionados foram submetidos à análise temática, definida como:

(...) a systematic approach to the analysis of qualitative data that involves identifying themes or patterns of cultural meaning; coding and classifying data, usually textual, according to themes; and interpreting the resulting thematic structures by seeking commonalities, relationships, overarching patterns, theoretical constructs, or explanatory principles<sup>1</sup> (LAPADAT, 2012, p. 926).

Na análise dos dados foram consideradas as seguintes dimensões: os resultados financeiros, os chamados indicadores operacionais (captação, evasão e inadimplência, considerando as modalidades presencial e EaD) e o financiamento estudantil. Para o que interessa a esta análise, mais importante do que construir uma série histórica dos dados arrolados de forma desagregada, é perceber como a companhia os apresenta aos acionistas, de forma a construir uma narrativa de saúde financeira. Dessa forma, a análise será realizada em ordem cronológica. Cabe frisar que, por se tratar de apresentações sumarizadas, e não de relatórios detalhados, há uma variação quanto ao tipo de informações apresentadas em cada documento.

O relatório do primeiro trimestre de 2016 (1T 2016) destaca a questão da variação dos valores médios mensais por matrícula. A média do ticket presencial era de R\$782,53, um valor 12,6% maior do que o registrado no primeiro trimestre do ano anterior (1T 2015). Na EaD o valor de R\$246,14 representava uma retração de 1,5% na comparação com o 1T 2015. Uma maior captação de estudantes no presencial para o segundo semestre daquele ano impactou numa receita líquida 6% maior em comparação com o mesmo período do ano anterior, de acordo com o relatório 3T 2016. A EaD apresentou um comportamento mais tímido, mas também de alta da receita líquida: 3%, também na comparação com o mesmo trimestre de 2015. No último relatório do ano (4T 2016) o otimismo cedeu lugar à preocupação. A inadimplência atingia 7,4% das matrículas presenciais e 8,1% das matrículas de EaD.

O humor muda no relatório 1T 2017: “[Há] sólidos indicadores operacionais, **apesar das adversidades macroeconômicas e setoriais**” e a despeito, também, de um aumento na evasão, a inadimplência permanecia estável em comparação com o trimestre anterior. A



captação de novos estudantes superava os 10% de aumento em relação ao semestre anterior no presencial e os 11% na EaD. A propósito, cabe destacar que a defesa da retórica da crise e da necessidade de ajuste fiscal reinavam incontestes sob o governo Michel Temer, que recém havia aprovado a Emenda Constitucional n.95/2016, que instituiu o Novo Regime Fiscal (Dweck, Silveira, Rossi, 2018). Além disso, as mudanças introduzidas no Fies em 2015 também constituem o conjunto de infortúnios aos quais o relatório faz alusão (Alves, Carvalho, 2020; Custódio, Braga, 2023).

As adversidades mencionadas podem estar na base de uma nova estratégia apresentada no 2T 2017. Por meio de uma parceria com o Banco Votorantim (BV), a Kroton estava então firmando parceria comercial para Financiamento Estudantil Privado (FEP), com vigência de dez anos a contar a partir do segundo semestre de 2017. Certamente uma resposta à contrição de crédito subsidiado via Fies, o relatório não menciona as condições oferecidas aos estudantes, mas apresenta o FEP como solução inovadora para conter a inadimplência e a evasão e, quiçá, ampliar a base de matrículas das IES pertencentes ao grupo e, por óbvio, melhorar o seu desempenho financeiro. No curto prazo, todavia, a iniciativa não parece ter tido um grande impacto, uma vez que o relatório 3T 2017 aponta para a estabilidade da inadimplência e um aumento da evasão. No trimestre seguinte (4T 2017) destaca-se a estabilidade das receitas no presencial e uma queda de 4,1% na EaD.

Os relatórios de 2018 não contêm dados sobre inadimplência, apontando para o aumento da evasão. O 2T 2018 apresentou um leve aumento da receita líquida no presencial (1,3% na comparação com o mesmo período do ano anterior) e uma leve queda na EaD (-1,6%). Chama a atenção a completa ausência de menção à Educação Superior no 4T 2018, havendo menção apenas à incorporação da Somos – empresa com foco na oferta de produtos de ensino e gestão para a educação básica – ao portfólio de empresas da Kroton.

Os relatórios relativos ao ano de 2019 focalizam os problemas enfrentados pela companhia e acenam para o imperativo da composição de uma nova holding, a Cogna, da qual a Kroton passou a ser o braço da oferta direta de Educação Superior a partir do terceiro trimestre daquele ano. O 1T 2019 traça um cenário preocupante, com a queda do número de matrículas e o aumento da evasão, com a conseqüente queda da receita líquida (-1,8% na comparação com o mesmo período do ano anterior). Nesse mesmo relatório chama a atenção o destaque conferido ao impacto da queda dos estudantes com Fies, ano após ano,

*A “tempestade perfeita”: crise política, pandemia e mercado privado de Educação Superior no Brasil*

permitindo supor que talvez o FEP não tenha tido o mesmo apelo que o programa federal que pretendia substituir. O número de estudantes com Fies matriculados em IES da Kroton caiu de 259 mil em 2014, para apenas 91 mil em 2018, uma redução de 75%. As projeções não eram otimistas: para 2020 estimava-se que esse volume cairia a 14% e, em 2022, apenas 1% do registrado em 2014. No trimestre seguinte a receita líquida caiu 6,6% na comparação com o mesmo período do ano anterior, em razão da queda da base de matrículas que, segundo o relatório, era causado pela formatura de estudantes com Fies sem a reposição em igual volume de novas matrículas. Todavia, a queda havia sido parcialmente mitigada pelo aumento do ticket médio: na comparação com o ano anterior, uma alta de 6,7% no presencial e 5% na EaD.

No 3T 2019 há um tom motivacional (“Estamos preparados para 2020”), em que os objetivos futuros de cada uma das quatro empresas da *holding* são formalizados (Kroton, Platos, Saber e Vasta. A Somos não foi mencionada.). À Kroton caberia a tarefa de melhorar a captação de novas matrículas no primeiro semestre e focalizar na geração de caixa.

O relatório do 4T 2019, publicado apenas em março de 2020, traz informes sobre o desempenho da *holding* no trimestre. No caso da Kroton, queda de 14,2% da receita líquida em comparação com o mesmo trimestre de 2018, não havendo dados sobre evasão e inadimplência. Todavia o relatório indicava a instalação de um comitê de crise já em 2020, com a adoção de atividades remotas nas áreas administrativa e acadêmica, como estratégia de enfrentamento da pandemia de Covid-19. Esse relatório também indica impactos da pandemia sobre os negócios, em especial a não contemplação da meta de matrículas novas (ficando a 70% dela) e uma perda de 20% de estudantes que não realizaram a rematrícula.

Os relatórios de 2020 destacam as chamadas medidas de reestruturação emergencial tomadas pelo comitê de crise ao qual o relatório do 4T 2019 já aludia, para fazer frente à crise macroeconômica que impactava sobre os negócios da companhia. A captação de estudantes para o presencial sofreu uma retração de 22,7% na comparação com o ano anterior, todavia as matrículas em EaD tiveram uma ampliação da ordem de 25,6%, sendo que o conjunto de estudantes na modalidade ultrapassou os 600 mil - cerca de 21% de todas as matrículas privadas na modalidade aferidas pelo Inep naquele ano, pouco mais de 2,9 milhões conforme apresentado no Gráfico 3.

A redução do número de estudantes Fies consta novamente como explicação para a queda da receita líquida, além dos impactos da pandemia sobre a inadimplência. A ênfase é dada à criação de estratégias que visavam, por um lado, ampliar a digitalização da Educação Superior com a utilização da chamada Plataforma Digital de Ensino Superior, para ampliar as margens de lucro e a geração de caixa, apostando na escala de oferta. Por outro lado, apresenta-se a intenção de segregar o ensino presencial por meio da criação de um segmento premium (Kroton Presencial), potencialmente mais rentável e gerador de caixa, com reposicionamento no mercado e mirando na possibilidade de aquisições de IES presenciais com cursos considerados nobres, particularmente o curso de Medicina. A compra de uma instituição com tais cursos já instalados e reconhecidos permite que o retorno do investimento passe a ser imediato, já que não há mais despesas referentes à implementação de infraestrutura e reconhecimento de cursos. Além disso, os relatórios enfatizam o maior valor do ticket médio desses “produtos”.

No 2T 2020 o Parcelamento Especial Privado (PEP) é mencionado, de forma lacônica, pela primeira vez na documentação selecionada. É o trabalho de Chaves, Camargo e Sousa (2023) que dá notícia a respeito dessa forma de financiamento, instituído pela Kroton em 2016, como mecanismo para tentar mitigar os efeitos das mudanças sobre o Fies instituídas no ano anterior.

O relatório 2T 2020 afirma que o financiamento cumpriu o seu papel, respondendo por 29% das matrículas presenciais da empresa em 2016, com projeção de 6% para 2020. O fim do PEP tem seu efeito minimizado pelo documento. O argumento mobilizado é o de que o portfólio de cursos da Kroton passou a ser quase todo digital, e a pandemia teria suavizado a resistência à EaD.

Assim a oferta de um **curso digital** seria uma alternativa melhor para o estudante, por ser mais em conta e, mesmo com menor valor de mensalidade, seria também melhor para a IES, por ter uma margem de lucro maior, com potencial maior geração de caixa. Dessa forma, massificar a oferta significaria a possibilidade de disponibilizar um serviço mais acessível, reduzindo ou eliminando assim a necessidade de oferta de financiamento (público ou privado) para os estudantes.

Cabe aqui destaque à mudança na nomenclatura dos relatórios com o abandono da expressão “cursos EaD”, substituída por “cursos digitais”, possivelmente parte da estratégia

*A “tempestade perfeita”: crise política, pandemia e mercado privado de Educação Superior no Brasil*

de superar a relutância do mercado e dos consumidores para com a modalidade de Educação a Distância, frequente alvo de críticas e controvérsias acerca da sua qualidade, não apenas na produção acadêmica, mas também na opinião pública.

Já no terceiro trimestre (3T 2020) chama a atenção a alta na taxa de evasão do ensino presencial que, segundo o relatório, reflete “(...) a deterioração na capacidade de pagamento dos alunos, face à manutenção da postura mais conservadora da Companhia na renovação de alunos em situação de inadimplência e perfil de alto risco”. Não fica evidente se a consistente queda da receita líquida, que irá perdurar até o quarto trimestre, seria resultado apenas da queda da demanda por ensino presencial. Entretanto, a persistência da crise sanitária pode estar na origem dessa mudança no perfil das matrículas naquele momento. A propósito, o relatório 4T 2020 avaliou as medidas de reestruturação da Kroton empreendidas durante o ano como positivas, embora drásticas. Entre as mudanças, encontram-se aquelas já aludidas quanto à descontinuidade do PEP, o fortalecimento do portfólio de cursos digitais, a renegociação dos valores de aluguéis de imóveis, visando sobretudo o corte de custos.

Os registros de resultados para o ano de 2021 (no relatório 1T 2021), inicia com uma perspectiva mais otimista (“A reestruturação da Kroton – Deixando 2020 para trás”), o que fortalece a avaliação de que o ano de 2020 havia sido muito difícil do ponto de vista das operações da empresa. Aponta-se para o crescimento de 5% do volume de estudantes e, de forma explícita, a indução do crescimento pela via dos que são chamados de segmento híbrido e Premium. Na verdade, trata-se de eufemismos para se referir aos cursos criados sob o marco da Portaria MEC n. 2.117/2019, que introduziu algumas mudanças na Portaria MEC n. 1.428/2018, mantendo a possibilidade de que cursos presenciais ofereçam até 40% do total de sua carga horária à distância.

Tanto o crescimento desse segmento híbrido (15% na receita, em comparação com o mesmo período do ano anterior), quanto o crescimento de 43% da receita da EaD (chamada desde os relatórios de 2019 de “digital”), compensaram a queda de 40% da receita do presencial. Se no presencial e na EaD o volume de captação (novos estudantes) aumenta a taxas semelhantes ao incremento da receita, no segmento híbrido o volume de captação apresentou queda de 1%, apesar do incremento da receita. É uma fatia de mercado com ticket médio de maior valor, portanto.

O relatório 2T 2021, destaca um movimento relativamente congruente com o movimento de matrículas aferido pelo Censo da Educação Superior, conforme já apresentado no Gráfico 2. Há uma pequena redução no número de matrículas: eram 844 mil em 2020 e 829 mil em 2021. A queda concentra-se totalmente na modalidade presencial, já que a EaD apresentou um incremento de 12%, saltando de 552 mil em 2020, para 620 mil em 2021. Há menção ao valor médio da mensalidade: R\$1027 no presencial (+11,3% na comparação com 2T 2020) e R\$238 na EaD (-6% na comparação com o ano anterior – 2T 2020). Nos relatórios seguintes os resultados apresentados são muito semelhantes, mantendo-se a tendência de crescimento das matrículas na EaD e de queda no presencial.

Ao se observar o conjunto de relatórios apenas a partir do que é apresentado sobre a Educação Superior, percebe-se, em linhas gerais, a adoção de uma estratégia que combina, de um lado, uma oferta massificada de baixo custo, digital (isto é, EaD) a uma oferta de alto valor em cursos considerados premium. Neste caso, aponta-se para a necessidade de combinar oferta presencial à chamada oferta híbrida, que nada mais é do que a oferta de 40% da carga horária em atividades remotas síncronas ou assíncronas. Contudo, é importante também considerar outros elementos dos relatórios que, embora não tenham sido objeto da análise, indicam tendências do mercado. O progressivo avanço da companhia sobre a Educação Básica, que levou à criação da *holding* Cogna em 2019 não é apenas uma mudança cosmética, é um reposicionamento do escopo de ação (Chaves, Camargo, Sousa, 2023). Para além da aquisição de escolas privadas de elite, empresas do grupo se notabilizam pela produção de material didático e de sistemas de ensino, disputando o fundo público por meio do Programa Nacional do Livro e do Material Didático (PNLD).

Com o advento da Base Nacional Comum Curricular (BNCC), para além dos materiais didáticos, a formação continuada de professores das redes de ensino também se encontra na mira da companhia. Esta é uma potencial agenda de pesquisa: a mudança no perfil da privatização da educação do país, num processo de esgotamento da fronteira da Educação Superior e a movimentação do capital privado em direção à Educação Básica, com potenciais repercussões sobre a disputa pelo desenho das políticas educacionais

### **Considerações Finais**

Os dados do Censo da Educação Superior já apontavam, desde 2017, para uma tendência de mudança nas matrículas: a redução das presenciais noturnas, sobretudo nas

*A “tempestade perfeita”: crise política, pandemia e mercado privado de Educação Superior no Brasil*

licenciaturas, e o aumento das matrículas em EaD (Brasil/MEC/INEP, 2014-2021). Uma das razões apontadas nos relatórios apresentados pela Kroton/Cogna foi a redução substantiva do crédito subsidiado pelo Governo Federal, por meio do Fies, a partir de 2015. Os relatórios passam a apresentar, com recorrência, a preocupação de que não há a liberação de novos financiamentos à medida em que os estudantes beneficiados se formam. Uma saída encontrada foi a oferta de Financiamento Estudantil Privado (FEP), em parceria com o Banco Votorantim (BV), que pode ter se revelado limitada diante do agravamento da crise econômica em decorrência da crise sanitária, a partir de 2020, quando outra iniciativa, o Parcelamento Especial Privado (PEP), foi encerrado.

Segundo ainda os relatórios da Cognia, fazia-se necessário tensionar no sentido de mudar os marcos regulatórios a fim de favorecer o mercado, fortalecendo uma orientação neoliberal que tende a converter direitos em mercadorias (Reich, 2016; Fórum 21 et al., 2016). Os relatórios de 2020, já incorporando os impactos da pandemia sobre os resultados do grupo, apontam para a premente necessidade de investimento na modalidade EaD, como estratégia que visaria compensar os resultados aquém do esperado. Dessa forma, massificar a oferta significa a possibilidade de disponibilizar um serviço mais acessível, reduzindo ou eliminando assim a necessidade de oferta de financiamento (público ou privado) para os estudantes (Cogna, 2020).

Por outro lado, dentro do portfólio da companhia, encontra-se a oferta do chamado segmento Premium. Reproduzindo a terminologia da documentação, este segmento possui como foco cursos cujos tickets (mensalidades) são mais altos e incluem cursos de grande prestígio social – chamados de “cursos nobres” pelos relatórios - como as Engenharias, Direito e Medicina. Neste caso, a estratégia seria a oferta de um serviço com metodologias ditas diferenciadas (na verdade, híbridas), com foco no estudante. Estes “novos produtos” são apresentados como um contraponto ao “produto” massificado e como mecanismo para alavancar a captação de novos estudantes e melhorar as condições da receita, que apresenta queda constante desde o terceiro trimestre de 2018, quadro agravado substantivamente pela pandemia de Covid-19 a partir de 2020.

Aliás, chama a atenção o destaque estratégico dado ao curso de Medicina: os relatórios mencionam que, como parte da reestruturação efetivada em 2020, está a

priorização da aquisição de IES que já ofertem o curso. Não há tempo para o empreendimento arriscado de se construir um curso do zero. É preciso retorno rápido.

Diante do exposto, é possível vislumbrar algumas tendências: a contração do mercado de trabalho e a precarização das condições de trabalho para os egressos das pós-graduações que, diante do rareamento de concursos públicos, buscam colocação na iniciativa privada; a substituição de docentes com mais experiência e titulação (e, portanto, com maior remuneração) por docentes mais jovens (tal hipótese abre a possibilidade de uma nova agenda de pesquisa a partir da análise de dados da RAIS e do CAGED de 2020); a piora das condições da formação de professores para a Educação Básica, por meio de cursos de licenciatura em EaD e do avanço da *holding* sobre a oferta de formação continuada, material didático e soluções em gestão escolar; o alargamento do fosso que separa os cursos presenciais dos ofertados por EaD, sobretudo no que se refere ao prestígio social e remuneração de egressos. Em suma, se o quadro de fagocitose do setor já se anunciava desde os cortes no Fies, a partir de 2015, a pandemia agravou a situação e antecipou a implementação de decisões estratégicas que já estavam tomadas, fortalecendo tendências já apontadas por Bielschowski (2022) e Araújo e Macedo (2021).

Por fim, é necessário atentar também ao comportamento das matrículas em IES públicas: não apenas a estagnação delas, mas sobretudo a sua concentração no presencial diurno, indicam que as promessas de democratização do acesso possam estar no limite. Uma tempestade perfeita para a negação do direito à educação e o fortalecimento de uma concepção privada e, portanto, mercantilizada, da formação em nível superior.

### Referências

- ALVES, D. F.; CARVALHO, C. H. A. de. O Impacto da Expansão do Fies entre 2010 e 2017 no Cumprimento Estratégico 12.6 do PNE (2014-2024). **Revista Fineduca**, v. 6, n.10, 2020. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.22491/fineduca-2236-5907-v10-90497> Acesso em: 03 jul. 2023.
- ARAÚJO, M. A. D. de.; MACEDO, M. N. Mercantilização da educação superior no Brasil: expansão e regulação. In: CASTRO, A. M. D. A.; CABRAL NETO, A.; SANTOS, G. M. T. dos. (Orgs.). **Educação Superior em tempos de crise: repercussões em diferentes contextos**. Curitiba: CRV, 2021. p. 25-58.
- ARAÚJO, R. S. de.; CHAVES, V. L. J.; KATO, F. B. G. O programa Future-se no contexto de financeirização do capital: implicações para a autonomia universitária. In: CASTRO, A. M. D. A.; CABRAL NETO, A.; SANTOS, G. M. T. dos. (Orgs.). **Educação Superior em tempos de crise: repercussões em diferentes contextos**. Curitiba: CRV, 2021. p.95-116.

*A “tempestade perfeita”: crise política, pandemia e mercado privado de Educação Superior no Brasil*

AZEVEDO, M. L. N. de. A educação superior no Brasil em quatro gerações de reformas (1990-2020): mercadorização, internacionalização, *benchmarking* e “capitalismo acadêmico de plataforma”. In: CASTRO, A. M. D. A.; CABRAL NETO, A.; SANTOS, G. M. T. dos. (Orgs.). **Educação Superior em tempos de crise: repercussões em diferentes contextos**. Curitiba: CRV, 2021. p.59-94.

BIELSCHOWSKY, C. E.; AMARAL, N. C.. O custo do aluno das 2.537 Instituições de Educação Superior Brasileiras: cai um mito? **Educação & Sociedade**, v. 43, e243866, 2022. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/ES.243866> Acesso em: 07 ago. 2023.

BIELSCHOWSKY, C. E. Tendências de precarização do ensino superior privado no Brasil. **Revista Brasileira de Política e Administração da Educação**, v. 36, n. 1, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.21573/vol36n12020.99946>. Acesso em: 7 ago. 2023.

BRASIL. MEC. INEP. **Sinopses Estatísticas do Censo da Educação Superior - 2014-2021**. Disponível em: <https://www.gov.br/inep/pt-br/areas-de-atuacao/pesquisas-estatisticas-e-indicadores/censo-da-educacao-superior/resultados> Acesso em: 12 abr. 2023.

BRASIL. **Lei n. 6404**, de 15 de dezembro de 1976. Dispõe sobre as Sociedades por Ações. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/L6404consol.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L6404consol.htm) Acesso em: 01 jul. 2023.

BRASIL. COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. **Parecer de Orientação CVM n. 39**, de 20 de dezembro de 2021. Publicação das demonstrações financeiras de forma resumida. Disponível em: <https://conteudo.cvm.gov.br/legislacao/pareceres-orientacao/pare039.html> Acesso em: 04 jul. 2023.

BRASIL. MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO. **Portaria n.2.117**, de 6 de dezembro de 2019. Dispõe sobre a oferta de carga horária na modalidade de Ensino a Distância - EaD em cursos de graduação presenciais ofertados por Instituições de Educação Superior - IES pertencentes ao Sistema Federal de Ensino. Disponível em: <https://www.in.gov.br/en/web/dou/-/portaria-n-2.117-de-6-de-dezembro-de-2019-232670913> Acesso em: 04 jul. 2023.

CASAGRANDE, A. L.; MAIESKI, A.; ALONSO, K. M.. As contingências e condições objetivas da “Eadização” do Ensino Superior Presencial. **Educação & Sociedade**, v. 43, e261767, 2022. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/ES.261767> Acesso em: 04 ago. 2023.

CHAVES, V. L. J.; CAMARGO, M. D. H. de; SOUSA, L. M. C. A privatização da educação básica e superior em tempos de financeirização: o caso da Cogna Educação. **Revista Fineduca**, v. 13, n. 14, 2023. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.22491/2236-5907127434> Acesso em: 04 ago. 2023.

COGNA EDUCAÇÃO. **Demonstrativos de resultados trimestrais** (2019-2021). Disponíveis em: <https://ri.cogna.com.br/servicos/arquivos/> Acesso em: 10 jun. 2023.

CUSTÓDIO, A. V.; BRAGA, J. T. DOS S.. O impacto das alterações do FIES na permanência no ensino superior entre 2015 e 2019. **Educação e Pesquisa**, v. 49, e256547, 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/S1678-4634202349256547> Acesso em: 05 ago. 2023.

WIKIPÉDIA. **Tempestade perfeita**. Disponível em: [https://pt.wikipedia.org/wiki/Tempestade\\_perfeita](https://pt.wikipedia.org/wiki/Tempestade_perfeita). Acesso em: 05 set. 2022.

DWECK, E.; SILVEIRA, F. G.; ROSSI, P. Austeridade e desigualdade social no Brasil. In: ROSSI, P.; DWECK, E.; OLIVEIRA, A. L. M. de (Org.). **Economia para poucos: impactos sociais da austeridade e alternativas para o Brasil**. São Paulo: Autonomia Literária, 2018.



FAGNANI, E. O fim do breve ciclo da cidadania social no Brasil (1988-2015). **Texto para Discussão 308**, Instituto de Economia, Unicamp, junho/2017. Disponível em: Microsoft Word - Capa\_Nova.docx (unicamp.br) Acesso em: 27 jul. 2022.

FÓRUM 21; FUNDAÇÃO FRIEDRICH EBERT; PLATAFORMA POLÍTICA SOCIAL; SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA POLÍTICA. **Austeridade e retrocesso**: finanças públicas e política fiscal no Brasil. São Paulo: FES, 2016.

GOMES, A. M. Expansão e privatização da Educação Superior: do período Civil-Militar ao Neoliberal-Popular. In: CUNHA, C. da et al. (Orgs.). **Expansão e avaliação da educação superior**: diferentes cenários e vozes. Belo Horizonte: Fino Traço, 2016. p. 21-50.

KROTON. **Apresentação de resultados trimestrais** (2016-2019). Disponíveis em: <https://ri.cogna.com.br/servicos/arquivos/> Acesso em: 10 jun. 2023.

LAPADAT, J. C. Thematic Analysis. In: MILLS, E. J. et al. (Ed.). **Encyclopedia of Case Study Research**. Thousand Oaks: SAGE, 2012. p. 926-927.

REICH, R. **Saving capitalism**: for the many, not the few. New York: Vintage Books, 2016.

SINGER, A. Cutucando onças com varas curtas: o ensaio desenvolvimentista no primeiro mandato de Dilma Rousseff (2011-2014). **Novos estudos CEBRAP** [online], 2015, n. 102, p. 39-67. Disponível em: <<https://doi.org/10.25091/S0101-3300201500020004>>. Acesso em: 29 jul. 2022.

## Nota

---

<sup>i</sup> Tradução livre: “(...) uma abordagem sistemática para a análise de dados qualitativos que envolve a identificação de temas ou padrões de significado cultural; codificação e classificação de dados, geralmente textuais, de acordo com os temas; e interpretação das estruturas temáticas resultantes, buscando pontos em comum, relacionamentos, padrões abrangentes, construções teóricas ou princípios explicativos.”

## Sobre a autora

### **Claudia Regina Baukat Silveira Moreira**

É doutora em Educação pela UFPR. É professora do Departamento de Planejamento e Administração Escolar da UFPR, sendo professora e pesquisadora do Programa de Pós-Graduação em Educação (PPGE-UFPR) e integrante do Núcleo de Políticas Educacionais (NuPE – UFPR). [claudiamoreira@ufpr.br](mailto:claudiamoreira@ufpr.br) Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-0521-672X>

Recebido em: 24/08/2023

Aceito para publicação em: 30/08/2023