

Edtechs e cursos de medicina: novas estratégias das grandes empresas educacionais na educação superior

Edtechs and medical courses: new strategies of large educational companies in higher education

Raimundo da Silva Lima
Secretaria de Educação do Distrito Federal
Cristina Helena Almeida de Carvalho
Universidade de Brasília (UnB)
Brasília-DF, Brasil

Resumo

O artigo analisa os movimentos recentes dos grupos educacionais brasileiros (Cogna, Yduqs, Afya, Anima e Ser Educacional) listados em bolsas de valores. Entre as estratégias, destacam-se: a aquisição de *edtechs* e de cursos de medicina. Trata-se de pesquisa bibliográfica e documental e tem como fontes: a Consultoria Hoper, os relatórios das empresas e notícias em cadernos de economia dos principais jornais. Conclui-se que o dinamismo destes conglomerados na adaptação e na geração de novas oportunidades de negócios encontrou o nicho de mercado nos cursos de medicina, cuja existência em seus portfolios torna-se a principal estratégia de *marketing* e a sinalização positiva aos fundos de *private equity* e aos seus acionistas sobre a viabilidade e o potencial do “negócio”. Não há controle ou sanção pelo MEC ao aprofundamento da financeirização no nível empresarial na educação superior no Brasil.

Palavras-chave: Financeirização da educação superior; *Edtechs*; cursos de medicina.

Abstract

The article analyzes the recent movements of Brazilian educational groups (Cogna, Yduqs, Afya, Anima and Ser Educacional) listed on stock exchanges. Among the strategies, the following stand out: the acquisition of *edtechs* and medical courses. It is a bibliographical and documentary research and has as sources: the Hoper Consulting, company reports and news in economic sections of the main newspapers. It is concluded that the dynamism of these conglomerates in adapting and generating new business opportunities has found a market niche in medical courses, whose existence in their portfolios becomes the main marketing strategy and a positive signal to private equity funds and their shareholders about the viability and potential of the “business”. MEC does not control or sanction the deepening of financialization at the business level in higher education in Brazil.

Keywords: Financialization in Higher education; *edtechs*; medical courses.

Edtechs e cursos de medicina: estratégias das grandes empresas educacionais rumo à educação superior pós-pandemia

Introdução

Segundo o Painel de Monitoramento do Plano Nacional de Educação (PNE) do INEP, quanto à meta 12, a taxa bruta de matrículas na graduação estava em 38,5%, em 2022, distante 11,5 pontos percentuais da meta de 50% para 2024. Em 2021, houve uma queda no indicador de 1,3 ponto percentual, provocada, sobretudo, pela Pandemia. Esta redução atingiu tanto o segmento público como o privado, em todas as regiões com exceção do Centro-Oeste, mas foi mais acentuada na Região Norte. Este indicador 12-A já foi alcançado nos Estados do Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e Distrito Federal.

Por sua vez, a taxa líquida de escolarização na população de 18 a 24 anos, indicador 12-B, foi de 25% em 2022, distante 8 pontos percentuais da meta de 33% para 2024. Da mesma forma, este indicador foi reduzido, pois, em 2020 era de 26,6%. Houve queda nas regiões Sul, Norte e Centro-Oeste, estabilidade no Nordeste e ligeira melhora no Sudeste. O único estado que superou a submeta, desde 2012, foi o Distrito Federal. O indicador foi ampliado de 36,5% em 2012 para 44,3% em 2022.

Em 2021, observa-se também que o ingresso na educação superior a distância (EaD) superou a modalidade presencial, conforme demonstrou o Censo da Educação Superior daquele ano. A EaD passou assim a ser responsável por mais da metade dos alunos da educação superior privada, considerando-se estudantes ingressantes e os já matriculados. Entre 2011 e 2021, o número de ingressos na modalidade presencial caiu 23,4%, enquanto na EaD o aumento foi de 474,0%, no mesmo período.

A pandemia de Covid-19 foi a maior responsável por acelerar a implementação de cursos à distância ou híbridos, com foco predominante no uso de tecnologia, a partir da comercialização de soluções educacionais diversas (Lima, 2022). Desse modo, observa-se que os grandes grupos educacionais privados vêm utilizando tais recursos em sua expansão, a fim de maximizar os ganhos, dentro da ótica mercadológica e do fenômeno da financeirização.

Tal fenômeno tem como características o aumento exponencial das transações financeiras em relação às atividades produtivas, a liberalização e a desregulamentação de mercados. Observa-se, também, o crescimento das atividades financeiras em diversos países com o surgimento de novos agentes e instituições ligados às finanças, como é o caso dos fundos de investimento, corretoras, etc.

No caso específico da educação superior, o que se percebe é um aumento da atuação das empresas educacionais em diversos segmentos, visando maior participação no mercado, e consequente valorização acionária. Esse entendimento se coaduna com a classificação proposta por Zwan (2014), segundo a qual a financeirização das corporações tem a adoção do modelo de remuneração aos acionistas como o princípio básico e orientador do comportamento corporativo – o chamado *shareholder value*.

Ao analisar a financeirização a partir desta abordagem, o foco concentra-se no nível da empresa, ou seja, da financeirização no âmbito corporativo. Esse modelo baseia-se no comportamento das empresas no sentido de valorização dos papéis e das estratégias utilizadas para a manutenção da atratividade e rentabilidade junto aos investidores institucionais (Lima, 2022).

A implementação desse modelo tem como consequência a concentração gerencial nas atividades principais da empresa, de modo que, para satisfazer investidores e analistas financeiros, descartam-se ramos menos lucrativos da empresa na tentativa de potencializar a receita dos setores mais rentáveis. Esse processo também tem como características a realização de fusões e aquisições, a busca do controle acionário, e a terceirização das atividades produtivas.

Desse modo, a busca por estes ramos “mais rentáveis” tem levado as empresas educacionais a atuarem junto a segmentos específicos. Surgem, nesse sentido, dois movimentos voltados ao crescimento em escala das empresas educacionais brasileiras com capital aberto: a investida rumo aos cursos de medicina, a despeito do embargo imposto pelo Ministério da Educação à abertura de novas vagas, e a aquisição e a incorporação de *edtechs* aos portfólios dos grupos educacionais, como será tratado ao longo deste artigo.

Desta forma, não há uma única razão para a existência de empresas financeirizadas em determinados segmentos econômicos, mas um conjunto de fatores explicativos para o fenômeno. No caso da educação brasileira, o processo de financeirização se iniciou pelo nível superior, por meio do acesso ao mercado acionário, que resultou em ondas de abertura de capital de grupos educacionais privados, favorecidos pelos fundos de investimento (Carvalho, 2013). Houve, ainda, a implementação de políticas voltadas para a ampliação do acesso à educação superior, a partir da segunda metade dos anos 2000, que estimularam o

Edtechs e cursos de medicina: estratégias das grandes empresas educacionais rumo à educação superior pós-pandemia

crescimento dos grupos privados, assim como o aumento no número de contratos de financiamento estudantil por intermédio do Fundo de Financiamento Estudantil (Fies).¹

Ademais, o processo de expansão, consolidação e diversificação dos “negócios” dos grupos educacionais na educação superior brasileira vem ocorrendo, sobretudo, a partir de 2007, devido à ausência de sanções e regulação por parte do Ministério da Educação (MEC).

1. Cursos de medicina

Em 2018, por meio da Portaria nº 328, editada pelo MEC, foram suspensos os pedidos de autorização e abertura de novas vagas em cursos de graduação em medicina. De acordo com o documento, a suspensão seria por cinco anos e não se aplicava aos cursos e vagas já autorizados até então.

A medida, segundo Mendonça Filho, Ministro da Educação à época do governo Temer, visava a sustentabilidade da política de formação médica no Brasil, de modo a preservar a qualidade das escolas médicas. Contudo, o instrumento gerou grande controvérsia entre diferentes entidades e organizações. De um lado, órgãos como o Conselho Federal de Medicina (CFM) e Associação Médica Brasileira (AMB), a favor da portaria, e do outro, Associação Brasileira de Mantenedoras de Ensino Superior (ABMES) e as empresas educacionais, que consideravam a medida arbitrária.

Entre os argumentos elencados para judicialização de novos pedidos de vagas está o Programa Mais Médicos, de 2013. O argumento central é que a abertura de novos cursos e, consequentemente, de novas vagas assim como a moratória de cinco anos, ferem o princípio da liberdade econômica. Isto é, o Estado, ao proibir a abertura de novas vagas pelas empresas, estaria interferindo na garantida do exercício das atividades econômicas, como preceitua o art. 2º da Lei nº 13.874, de 20 de setembro de 2019.

Ocorre que, a despeito das restrições impostas pelo MEC, os números de novas vagas cresceram significativamente no período, conforme destacado em matéria do jornal *Folha de São Paulo*, de janeiro de 2023:

Do Mais Médicos, em 2013, até a trava de 2018, foram criadas 13 mil vagas. Já nos quatro anos seguintes, período do governo Bolsonaro com a medida herdada de Temer, o número de vagas aumentou em 8.522 (a maior parte em instituições privadas) —grande parte criadas após a judicialização do tema. (*Folha de S. Paulo*, 14/01/2023)

Conforme observado, a referida portaria não foi suficiente para conter a expansão das vagas em cursos de medicina. Esse crescimento fica evidenciado sobretudo na atuação dos grupos educacionais privados, que vêm incorporando novos cursos aos seus portfólios por meio de aquisições de faculdades já existentes ou decisões liminares, traduzindo-se, portanto, em um negócio bilionário, como denuncia o Conselho Federal de Medicina, a seguir.

A expansão de vagas de graduação em medicina representou um grande negócio para os grupos econômicos que exploram este segmento no ensino superior privado. Em 2022, mais de 32.000 vagas privadas estavam autorizadas pelo MEC. O número supera em quase cinco vezes as 6.691 vagas que eram ofertadas em 2002. É também quase o triplo das 11.694 vagas existentes em 2012, antes da Lei Mais Médicos. O valor médio da mensalidade cobrada por escolas médicas privadas ativas em 2022 era de R\$ 9.044,92. A mensalidade de menor valor era R\$ 4.984,51 e, a mais alta, R\$ 12.850,00. Considerando esses valores, estimou-se em R\$ 20,9 bilhões a receita potencial dos cursos de medicina privados em atividade no país em 2022, levando em conta a ocupação de todas as vagas autorizadas pelo MEC ao longo dos seis anos de duração do curso de medicina. Em valores atualizados, esta cifra não chegava a R\$ 5 bilhões em 2002. Os dados indicam grande potencial de faturamento gerado pela expansão do número de vagas. **Apenas quatro grupos empresariais da educação concentravam, juntos, cerca de 90% das vagas privadas de medicina no Brasil em 2022.** Além da receita com mensalidades pagas por estudantes, a abertura e ampliação de cursos de medicina potencializam outros negócios e interesses estratégicos das instituições privadas que exploram o mercado da formação médica. (Conselho Federal de Medicina, 2023, p. 102, grifo nosso)²

De acordo com o CFM, por meio do Relatório Demografia Médica 2023, o Brasil possui médicos suficientes para atender as necessidades da população. Entretanto, há uma série de distorções provocadas pela desigualdade na distribuição, fixação e acesso aos profissionais, estando estes concentrados principalmente nos grandes centros urbanos. Segundo o levantamento do CFM, em janeiro de 2023, o Brasil contava com 562.229 médicos inscritos nos 27 Conselhos Regionais de Medicina (CRMs), o que correspondia à taxa nacional de 2,60 médicos por 1.000 habitantes.

Assim, estão no centro dessa disputa os grupos educacionais brasileiros YDUQS, Ânima, Cogna, e Ser Educacional (com capital aberto na bolsa de valores brasileira B3), além da Afya (com capital aberto na americana Nasdaq). Três deles chegaram até mesmo a criar verticais exclusivas, isto é, empresas subsidiárias voltadas para o segmento considerado *premium*, como é o caso da Idomed (YDUQS), KrotonMED (Cogna) e Inspirali (Ânima).

O processo envolvendo a aquisição e incorporação de novas vagas de medicina aos grupos empresariais foi matéria do jornal *Valor Econômico*, em setembro de 2020 (Figura 1),

Edtechs e cursos de medicina: estratégias das grandes empresas educacionais rumo à educação superior pós-pandemia

quando o mundo ainda vivia um cenário de incertezas provocado pela Covid-19, evidenciando, portanto, o potencial desse mercado para os grupos analisados.

Figura 1 –Aquisições de faculdade de medicina entre agosto de 2019 e agosto de 2020

Data	Comprador	Ativos	Vagas de medicina
Ago/19	Afya	IPEC (PA)	120
Ago/19	Ânima	UNIAGES (BA)	85
Out/19	Yduqs	Adtalem (PI)	110
Nov/19	Afya	UniRedentor (RJ)	112
Nov/19	Ânima	UNISUL (SC)	287
Fev/20	Afya	UniSL (RO)	182
Mar/20	Cruzeiro do Sul	Universidade Positivo (PR)	não divulgado
Mai/20	Ânima	Faseh (MG)	100
Jun/20	Yduqs	Athenas (AC, RO e MT)	300
Jul/20	Ânima	UniFG (BA)	50
Ago/20	Ser Educacional	FACIMED (RO)	75
Ago/20	Afya	FCMPB (PB)	157
Ago/20	Afya	FESAR (PA)	120

Fonte: Carvalho e Lima (no prelo).³

Esse interesse pelos cursos de medicina também decorre de uma baixa taxa de evasão e menor inadimplência e desistência, além de possuírem mensalidades elevadas, com *ticket* médio em torno de R\$ 8 mil mensais⁴, conforme demonstrado por Carvalho e Lima (no prelo). Por sua vez, de acordo com a consultoria Hoper Educação, os cursos a distância possuem mensalidade média de R\$ 260,00, ou seja, um estudante de medicina equivale a cerca de 30 estudantes de cursos em EaD.

Por fim, com o término da vigência da trava aos novos cursos em 2023, cabe agora ao Governo Lula (2023-2026) a regulamentação da oferta no país, associada à reimplantação do Programa Mais Médicos, abandonado durante a gestão de Jair Bolsonaro (2019-2022).

1.1. Afya

A Afya surgiu em 2019, a partir da fusão entre os grupos NRE Educacional, especializado na oferta de cursos de medicina, e Medcel, empresa voltada para cursos preparatórios para residência médica, especializações e atualizações. A empresa se autodenomina como “o maior ecossistema de educação e *healthtechs* do Brasil” e vem se consolidando como o principal *player* na oferta de cursos de medicina na educação superior privada.

Desde o IPO na Nasdaq, em 2019, a empresa adicionou mais de 1.700 vagas no curso de medicina, sobretudo por meio de aquisições. De acordo com a companhia, por meio dos

relatórios institucionais divulgados aos investidores, 3.163 novas vagas estão autorizadas para ingresso no ano de 2023, alcançando aproximadamente 23 mil estudantes matriculados nas faculdades de medicina do grupo.

A empresa também viu o ticket médio, ou seja, o valor das mensalidades subir de R\$ 7.861,00 no início de 2022 (1Q22) para R\$ 8.517,00 em 2023 (1Q23). A partir da trajetória da empresa (Figura 2), verifica-se a aquisição não apenas de faculdades, mas também de *edtechs* da área de saúde, as chamadas *healthtechs*.

Figura 2 - Trajetória de aquisições Afya desde o IPO em 2019



Fonte: Relatório institucional Afya (1Q23), 2023, p. 20.

Edtechs e cursos de medicina: estratégias das grandes empresas educacionais rumo à educação superior pós-pandemia

Esse crescimento da Afya é atribuído, sobretudo, à participação do grupo alemão Bertelsmann⁵, atualmente controlador da empresa, isto é, detém a maior participação acionária (37,5%), após uma transação de US\$ 161 bilhões realizada em maio de 2022. Entretanto, a história do grupo alemão com a empresa brasileira remonta ao ano de 2014, quando esta empresa ainda era NRE Educacional, e deu-se por meio de fundo de *private equity*, a exemplo de outras empresas educacionais, conforme demonstrado em Carvalho (2013; 2017a; 2017b)

Esse tipo de fundo permitiu que o grupo alemão ampliasse a participação não apenas no mercado brasileiro, como também na educação superior norte-americana, conforme comunicado à imprensa, feito em 2015:

Como parte de sua estratégia de crescimento, a Bertelsmann expandiu significativamente suas atividades no setor de educação durante o ano passado. Além de adquirir o provedor de educação *on-line Relias Learning* em outubro de 2014, em fevereiro deste ano o Grupo investiu na *Alliant International University* nos EUA, dando assim os primeiros passos para estabelecer uma rede universitária internacional nos setores de Saúde e Ciências Humanas. No final de março, a Bertelsmann aumentou significativamente suas participações na *Synergis Education*, um provedor de serviços universitários nos Estados Unidos. Em junho, a Bertelsmann investiu na *Affero Lab*, líder do mercado brasileiro de treinamento corporativo/*e-learning*. (Bertelsmann, 16/07/2015, tradução nossa)⁶

No que diz respeito às aquisições de faculdades brasileiras, a operação mais significativa foi a compra de duas instituições de ensino superior do Grupo Tiradentes (Unit), concretizada em outubro de 2022, responsável por adicionar mais 340 vagas de medicina ao grupo Afya, representando mais de R\$ 2,4 milhões por vaga, tendo em vista que a operação custou R\$ 825 milhões.⁷

1.2. YDUQS

A YDUQS⁸ vem se dedicando ao segmento chamado *premium* desde 2017, quando o veto do Conselho Administrativo de Defesa Econômica CADE ⁹ à fusão da então Estácio com a Kroton levou as duas empresas a adotarem diferentes estratégias de sobrevivência (CARVALHO; LIMA, no prelo). Enquanto a Cogna passou a atuar mais fortemente na educação básica, em um negócio chamado *business* de plataforma, principalmente por meio da subsidiária Vasta (LIMA, 2022), a agora YDUQS vislumbrou a possibilidade de crescimento e de ganhos de escala com o segmento *premium*, sobretudo em razão do *ticket* médio elevado

e resiliência dos matriculados nos cursos de Medicina, uma vez que estes possuem baixos índices de evasão.

A estratégia adotada fez com que a companhia registrasse um total de 16 mil matriculados no primeiro trimestre de 2023 no chamado segmento *premium*, que inclui faculdades privadas de grande prestígio, como é o caso do IBMEC. Destes, metade (8,1 mil) estão matriculados nas faculdades de medicina do grupo, um aumento de 14,2% em relação aos números divulgados pela companhia no mesmo período do ano anterior.

O valor do *ticket* médio divulgado pela empresa é de R\$ 10.239,00/mês e, assim como a Afya, o grupo encontra-se em plena expansão, seja pela aquisição de novas unidades de ensino ou por liminares judiciais. Além disso, há uma série de pedidos de ampliação dos cursos existentes em análise pelo MEC, como o que foi deferido em abril de 2023¹⁰, que autorizou a YDUQS a ampliar para 118 o número de vagas no curso de medicina da Faculdade Estácio de Alagoas-BA, adicionando mais 53 às já existentes.

1.3. Ânima Educação

A ofensiva da Ânima¹¹ rumo aos cursos de Medicina ganhou força em 2021, com o aporte de R\$ 1 bilhão em sua vertical de medicina, a Inspirali. A gestora de fundos *private equity* e *venture capital* responsável pelo valor foi a DNA Capital, levando-a a participação de 25% do capital social da subsidiária, avaliada à época em R\$ 3 bilhões.

Em entrevista ao jornal Valor Econômico¹², Guilherme Soárez, CEO da Inspirali, destacou os três pilares que têm orientado a companhia em direção a uma maior fatia do mercado dos cursos de medicina. São elas: i) a implementação de um currículo integrado às novas aquisições, entre elas a Laureate; ii) a aposta do ensino continuado (*lifelong learning*), traduzido na compra da IBCMed, especializada em cursos de pós-graduação na área da saúde e nas aquisições de *edtechs* e *healthtechs*, e iii) a pesquisa clínica.

A implementação das estratégias citadas levou a empresa a possuir mais de 11 mil alunos matriculados em suas escolas médicas, posicionando a Ânima como um dos mais importantes *players* desse segmento.

1.4. Kroton

Em dezembro de 2021, a Kroton, subsidiária da Cogna¹³ para a educação superior, anunciou a criação da KrotonMED, em uma tentativa de ampliar a participação do grupo na

Edtechs e cursos de medicina: estratégias das grandes empresas educacionais rumo à educação superior pós-pandemia

oferta de cursos de medicina. À época, a empresa possuía aproximadamente 3 mil alunos matriculados em suas escolas médicas.

Desde então, o grupo educacional tem se valido de decisões judiciais e aquisições de faculdades menores para ampliar o número de vagas ofertadas. Em 2022, a Cogna recebeu autorização do MEC para abertura de 100 vagas anuais na Faculdade Pitágoras, nas cidades de Codó e Bacabal, ambas no estado do Maranhão¹⁴. Ainda em 2022, o grupo recebeu autorização para abertura de mais 50 vagas no município de Ponta Porã, no Mato Grosso do Sul.

Em levantamento realizado pelo Jornal O Globo¹⁵, em 2022, fica evidenciado o processo de expansão dos grandes grupos educacionais privados em direção aos cursos de medicina. Desde 2018, quando a Portaria nº 328 passa a vigorar, até o ano de 2022, foi autorizada a abertura de mais de 2 mil vagas, sendo cerca de 500 delas só no ano de 2022.

Somente a Cogna adicionou 150 novas vagas ao seu portfólio ao longo de 2022. A estratégia de ampliação das vagas de medicina tem, segundo a companhia, melhorado o desempenho financeiro do grupo, uma vez que tais vagas estão ainda em processo de maturação. Soma-se a este movimento, a maior concentração de cursos EaD, que tem como consequência direta a redução do custo por aluno, ampliando assim a margem de lucro da companhia.

1.5. Ser Educacional

Em 2020, das quatro aquisições realizadas pela SER,¹⁶ três foram em direção às faculdades de medicina, levando a empresa Ser a ampliar de forma significativa a quantidade de alunos matriculados no curso. Destaca-se que se trata de cursos em municípios do interior do país, onde se observa uma maior demanda por estes profissionais.

Foram adquiridas as marcas UNIFASB (em Barreiras, na Bahia) e da FACIMED e UNESC (em Cacoal e Vilhena, em Rondônia), respectivamente. Em março de 2022, ocorreu a aprovação de 48 novas vagas de medicina para as operações da Faculdade UNESC. Para o ano de 2023, são ofertadas 521 vagas, conforme relatório institucional divulgado pela companhia, que conta com aproximadamente 3 mil alunos matriculados nas escolas médicas do grupo.

O direcionamento para o mercado dos cursos de medicina vem acompanhado da estratégia adotada pela empresa de melhorar o desempenho operacional, “encerrando atividades em unidades e polos com baixa performance, que inclui a redução de parque

imobiliário locado” (Ser Educacional, 2023, p. 7). Com isso, mesmo quando as unidades não são encerradas, permanecem operando com espaços mais enxutos, a fim de diminuir custos e maximizar ganhos.

2. EDTECHS

O mercado educacional brasileiro vem sofrendo profundas mudanças, a começar pelo crescimento da modalidade de ensino a distância, potencializado pela pandemia de Covid-19, e a rápida adesão ao modelo de ensino remoto e/ou híbrido. As matrículas nessa modalidade de ensino já somam 51% dos estudantes da rede privada, conforme dados do Censo da Educação Superior de 2021 (INEP, 2021).

Vale acrescentar que medidas como a autorização de até 40% da carga horária dos cursos de nível superior na modalidade a distância, como a implementada pela Portaria nº 2.117/2019, trouxe não apenas a possibilidade de ampliação dessa modalidade de ensino, como também o maior interesse pelas chamadas *edtechs*.

Trata-se de uma expressão formada a partir das palavras em inglês *education* e *technology*, que serve para designar as *startups*, ou empresas digitais, dedicadas a desenvolver soluções para a educação, tendo a tecnologia como principal ferramenta. Conforme demonstrado em Lima (2022), a aquisição de *edtechs* possibilita o crescimento em escala da empresa, uma vez que os grupos educacionais têm condições de ampliar a base de alunos por meio da incorporação de ferramentas tecnológicas sob o rótulo de “soluções educacionais”.

De acordo com o levantamento realizado pela plataforma *Distrito*, instituição especializada no mapeamento destas empresas, e que se autodenomina um “*hub* de transformação para novos modelos de negócios”, foram identificadas pelo menos 678 *edtechs* brasileiras, conforme o *Distrito Edtech Report 2022*. Segundo o relatório, desde 2010, foram investidos cerca de US\$ 531,8 milhões no setor das *edtechs*, que emprega atualmente mais de 35 mil pessoas.

No entanto, poucas dessas empresas passam das rodadas *seed*, isto é, do investimento inicial na pesquisa, desenvolvimento e validação de mercado. O que é mais comum, segundo o Distrito, é a aquisição ou incorporação de empresas já existentes (Figura 3), como foi o caso da aquisição da *startup* Passei Direto pela Uol Edtech, em 2021,¹⁷ indicando que o mercado possui barreiras para a criação de novas soluções.

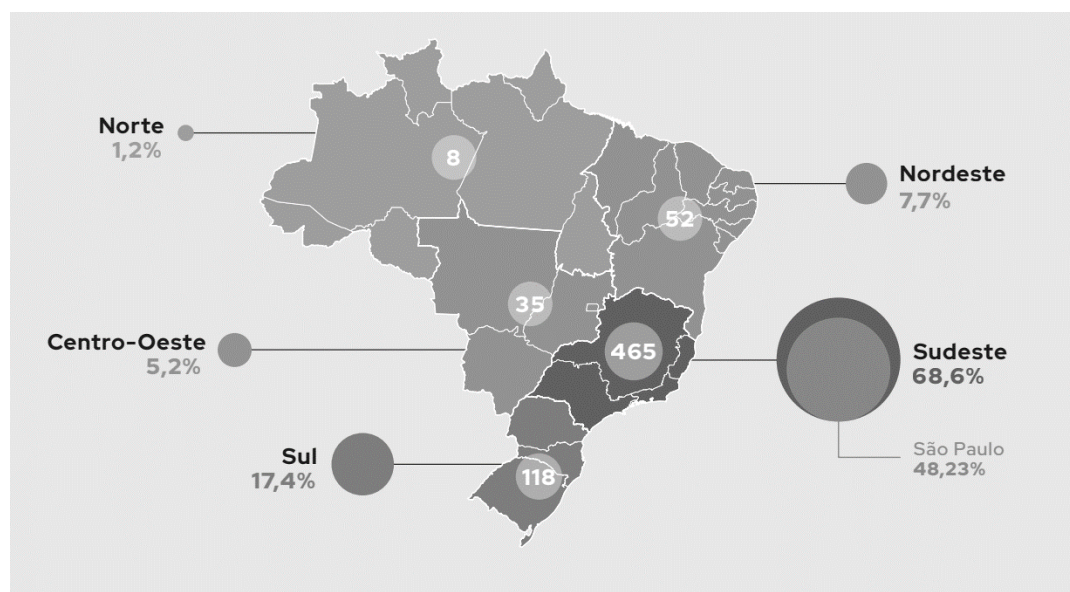
Edtechs e cursos de medicina: estratégias das grandes empresas educacionais rumo à educação superior pós-pandemia

Figura 3 – Maiores rodadas de investimentos em edtechs de 2015 a jul/2022 no Brasil

Ano	Categoria	Startup	Valor da Rodada (em milhões de USD)	Investidores
2022	Novas formas de ensino	Galena	16,7	Altos Ventures, Globo Ventures, Reaction, Owl Ventures
2022	Foco no estudante	MedWay	14,9	SoftBank, Global Founders Capital, EquitasVC, Aggir Ventures, Endeavor, Neuron Ventures, Allievo Capital, GrãoVC
2021	Ensinos específicos	Trybe	27,0	Global Founders Capital, Base Partners, Untitled Investments, XP Investimentos, Endeavor Scale Ups, Verde, Luxor
2021	Plataforma para educação	Hotmart	126,5	Alkeon Capital, TCV
2021	Plataforma para educação	Descomplica	84,5	Chan Zuckerberg Initiative, Valor Capital Group, SoftBank, Amadeus Capital Partners
2020	Ensinos específicos	Trybe	9,9	Canary, Norte Ventures, e.Bricks Ventures, Global Founders Capital, MAYA Capital, Atlantico
2020	Ensinos específicos	Sanar	11,7	Valor Capital Group, e.Bricks Ventures, Vox Capital, DNA Capital
2018	Plataforma para educação	Descomplica	16,3	Valor Capital Group, Invus, Amadeus Capital Partners, Social Capital Partnership
2015	Novas formas de ensino	PlayKids	15,0	-
2015	Ferramentas para instituições	Geekie	7,0	Arco Educação, Omidyar Network, Gera Capital, Mitsui & Co

Fonte: Distrito Edtech Report, 2022, p. 19.

O maior foco das edtechs é na educação continuada. Entretanto, há iniciativas em todos os segmentos da educação básica e superior, apresentando assim algumas tendências, entre elas: “novas formas de financiamento educacional, experiência prática e proximidade com o mercado como diferencial e corporações assumindo o papel de educadoras” (Distrito, 2022, p. 5). Outro ponto que merece destaque é que, apesar da abrangência nacional, as edtechs se concentram principalmente da região Sudeste, sobretudo no estado de São Paulo (Figura 3).

Figura 3 – Distribuição das edtechs por região (2022)

Fonte: Distrito Edtech Report, 2022, p. 12.

Quanto à educação superior, as soluções são geralmente voltadas para uma maior eficiência dos alunos e instituições, isto é, direcionadas para uma demanda por mais conhecimento e ferramentas consideradas úteis ao dia a dia dos estudantes, como, por exemplo, conteúdos preparatórios para quem já está iniciando a entrada no mercado de trabalho.

Este entendimento tem como base o contexto da educação superior no país e as problemáticas que envolvem o ingresso, a permanência e a conclusão nos cursos de graduação. Além disso, aproximadamente 77% das matrículas da educação superior concentram-se na rede privada, conforme o Censo da Educação Superior 2021 (INEP, 2022). Esse cenário é apontado como um universo profícuo à adesão e à comercialização de instrumentos e ferramentas B2C (*business to customer*), isto é, produtos que podem ser adquiridos diretamente pelos estudantes, conforme as suas necessidades.

As plataformas voltadas para o nível superior visam, portanto, oferecer possibilidades de superação das adversidades encontradas neste nível de ensino e atuam em diversas áreas, a saber: financiamento, *e-learning*, conteúdos preparatórios, entre outros. Essa gama de soluções voltadas para os estudantes explica por que quase metade das soluções desse nicho são estruturadas no modelo B2C, isto é, oferecidas diretamente ao “cliente final”.

Foi nesse sentido que ocorreram a maior parte das operações envolvendo *edtechs* desde 2015 (Quadro 1). Com a incorporação das ferramentas tecnológicas e/ou oferta de

Edtechs e cursos de medicina: estratégias das grandes empresas educacionais rumo à educação superior pós-pandemia

produtos por assinatura é possível ampliar significativamente a base de alunos e, consequentemente, os ganhos em escala.

Quadro 1 - Aquisições de Edtechs pelos grupos educacionais (2015-2021)

Ano	Adquirida	Adquirente	Valor da operação (R\$)
2021	Delinea	Ser Educacional	20 milhões
2021	SkillHub	Único (antiga Acesso Digital)	não divulgado
2021	Eduqo	Arco Educação	30 milhões
2021	Me Salva!	Arco Educação	não divulgado
2021	Redação Nota 1000	Vasta Educação	não divulgado
2021	Sociedade Educacional da Lagoa (SEL)	Vasta Educação	65 milhões
2020	Meritt	Vasta Educação	não divulgado
2020	AgendaEdu	Eleva Educação	não divulgado
2020	Estuda.com	Grupo FTD	não divulgado
2020	Estudo com Você	Docsity (grupo italiano)	não divulgado
2019	Ad Verum	CERS (cursos jurídicos)	16 milhões
2019	Pravaler	Itaú Unibanco	não divulgado
2018	Pertoo	Escola em Movimento	2 milhões
2018	PaperX	Descomplica	não divulgado
2017	App Prova	Somos Educação (Vasta)	não divulgado
2017	Stoodi	Somos Educação (Vasta)	não divulgado
2017	Wpensar	Arco Educação	não divulgado
2016	Master Júris	Descomplica	não divulgado
2015	Studiare	Kroton (Vasta)	4,1 milhões

Fonte: Lima, 2022, p. 82.

No caso específico dos grupos analisados, em um mapeamento inicial, verificou-se que todos eles fizeram aquisições e incorporações de *edtechs* aos seus portfólios de serviços. Apenas a Afya, em 2022, foi responsável pela aquisição de 10 *startups* voltadas para o ensino médico, as chamadas *healthtechs*, em um negócio de mais de R\$ 1,2 bi.¹⁸ Ao criar uma divisão específica em 2022 – a *Afya Digital Health* – a empresa passou a oferecer outros serviços para além do ensino, como plataforma de telemedicina, gestão financeira e administrativa de clínicas e antecipação de recebíveis.

A YDUQS fez movimento semelhante ao comprar a *Hardwork Medicina*, empresa digital e especializada na preparação para prova de residência médica, pós-graduação e revalidação de diplomas. Com a incorporação da ferramenta ao portfólio da Idomed, a

empresa reforça sua atuação no segmento médico, conforme evidenciado por Ricardo Tiecher, então Gerente Senior de *Growth Strategy & New Ventures* da companhia:

A compra da Hardwork veio complementar a atuação do IDOMED, vertical de medicina da YDUQS. Consiste em uma iniciativa estratégica do Vida Toda, pilar de educação continuada do IDOMED, no intuito de fortalecê-lo como celeiro para a formação de profissionais de excelência, desde a graduação até a especialização, permeando mais touching points da jornada de capacitação de médicas e médicos. Além disso, o número de vagas de graduação em medicina vem crescendo muito nos últimos anos, mas a expansão das residências não tem aumentado na mesma velocidade, fazendo com que as vagas fiquem mais competitivas e, consequentemente, que os alunos procurem mais por cursos preparatórios – a estimativa no mercado é que esse segmento dobre de tamanho nos próximos cinco anos. (Dlstrito, 2022, p. 23)

A Ânima, por sua vez, adquiriu a *Gama Academy*. A operação, ocorrida em 2021, significou um investimento de R\$ 33,8 milhões. A chegada da *startup* ao grupo consolidou a estratégia de transformação digital da companhia e a oferta de habilidades em tecnologia para os seus estudantes.

A Kroton fez suas primeiras aquisições em 2015, com a aquisição da *Studiare*, e em 2017, quando comprou a plataforma *Stoodi*, ambas voltadas para a educação básica e cursos pré-vestibular e Enem. Na educação superior, a empresa tem a *Ampli*, que surgiu com a proposta de revolucionar o ensino pelo celular.¹⁹

Por fim, em dezembro de 2021, houve o anúncio da compra da *edtech* *Delinea*, pela Ser Educacional. A operação de R\$ 20 milhões demonstra o direcionamento da empresa para o mundo digital e a consolidação na oferta de educação continuada.

Considerações finais

A pandemia de Covid-19 trouxe novos desafios à educação como um todo, em especial à educação superior, cuja adoção de modelos híbridos de ensino e a incorporação de novas tecnologias por meio de plataformas digitais tornaram-se a realidade do ensino privado, sobretudo dos grandes grupos educacionais, no contexto de queda dos indicadores de escolaridade bruta e líquida e, portanto, maior dificuldade no alcance da meta 12 no PNE. Em meio a esse novo cenário, estes vislumbraram oportunidades de ampliar seus ganhos e, ao mapear as novas estratégias adotadas, verificou-se pelo menos duas mais marcantes: a aquisição de *edtechs* e a ampliação das vagas em cursos de graduação em medicina.

Edtechs e cursos de medicina: estratégias das grandes empresas educacionais rumo à educação superior pós-pandemia

Enquanto as *edtechs* proporcionam um amplo alcance e oferta direta de produtos aos “consumidores”, as vagas de medicina se traduzem em um negócio bilionário, a despeito do embargo proposto pelo MEC à criação de novas vagas.

É nesse sentido que surge a participação dos fundos de investimento como o grupo alemão Bertelsmann que, ao injetarem grandes somas de dinheiro nos grupos privados analisados, contribuem para um processo de financeirização da educação superior, em curso desde 2007, associado a concentração de matrículas nos cursos de graduação em medicina. Vale salientar que além das mensalidades mais caras de nível superior, são cursos que apresentam baixa desistência e evasão, bem como maior prestígio e reconhecimento social, que se tornaram mais evidentes com a crise sanitária provocada pela Covid-19.

O texto procurou lançar luz sobre os movimentos recentes dos grandes grupos educacionais, inclusive associados entre tecnologia e medicina (*healthtechs*), tornam-se tendências exacerbadas pelos desdobramentos da Pandemia. O dinamismo destes conglomerados na adaptação e na geração de novas oportunidades de negócios, antes restrita, sobretudo, aos cursos das áreas de ciências humanas e sociais nos formatos híbrido e online, encontrou o nicho de mercado nos cursos presenciais de medicina, cuja existência em seus portfólios torna-se, por um lado, a principal estratégia de marketing aos futuros estudantes, e, por outro lado, a principal sinalização positiva para os fundos de *private equity* e aos seus acionistas sobre a viabilidade e o potencial do “negócio”.

Por fim, vale ressaltar que, até o momento, não há qualquer controle ou sanção pelo Ministério da Educação (MEC) ao aprofundamento da financeirização no nível empresarial na educação superior, cuja pasta tem sido ocupada por ministros provenientes de diversas matizes políticas nos últimos 16 anos no Brasil.

Referências

AFYA [site institucional]. Disponível em: <<https://www.afya.com.br/sobre/quem-somos>> Acesso em: 20 jun. 2023.

ALVES, Danúbia Fernandes; CARVALHO, Cristina Helena Almeida de. O IMPACTO DA EXPANSÃO DO FIES ENTRE 2010 e 2017 NO CUMPRIMENTO ESTRATÉGICO 12.6 DO PNE (2014-2024). **FINEDUCA**: Revista de Financiamento da Educação, v. 10, p. 1-12, 2020. Disponível em: <<https://seer.ufrgs.br/index.php/fineduca/article/view/90497/56055>> . Acesso em: 18 mai. 2023.

ÂNIMA EDUCAÇÃO [site institucional]. Disponível em: <<https://ri.animaeducacao.com.br/>>. Acesso em: 18 ago. 2021.

ARBEX, Pedro. UOL Edtech compra Passei Direto. **Brazil Journal**, 19 mar. 2021. Disponível em: <<https://braziljournal.com/uol-edtech-compra-passei-direto/>>. Acesso em: 15 jul. 2023.

BARBOSA, Mariana. MEC já autorizou 500 vagas de medicina este ano por determinação judicial. **O Globo**, 21 out. 2022. Disponível em: <<https://oglobo.globo.com/blogs/capital/post/2022/10/mec-ja-autorizou-2-mil-vagas-de-graduacao-de-medicina-por-decisao-judicial.ghhtml>>. Acesso em 15 jul. 2023.

BERTELSMANN. **Bertelsmann expands education business in Brazil**. Disponível em: <<https://www.bertelsmann.com/news-and-media/news/bertelsmann-expands-education-business-in-brazil.jsp>>. Acesso em 15 jul. 2023.

BRASIL. MEC. **Portaria nº 328, de 05 de abril de 2018**. Dispõe sobre a suspensão do protocolo de pedidos de aumento de vagas e de novos editais de chamamento público para autorização de cursos de graduação em Medicina e institui o Grupo de Trabalho para análise e proposição acerca da reorientação da formação médica. Disponível em: <<https://abmes.org.br/legislacoes/detalhe/2427/portaria-mec-n-328>>. Acesso em 20 set. 2020.

BRASIL. **Portaria nº 1.428, de 28 de dezembro de 2018**. Dispõe sobre a oferta, por Instituições de Educação Superior - IES, de disciplinas na modalidade a distância em cursos de graduação presencial. Disponível em: <<https://abmes.org.br/legislacoes/detalhe/2669/portaria-mec-n-1.428>>. Acesso em 20 set. 2020.

BRASIL. **Portaria nº 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 20 set. 2020.

BRASIL. **Lei nº 13.874, de 20 de setembro de 2019**. Institui a Declaração de Direitos de Liberdade Econômica. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/lei/L13874.htm>. Acesso em 15 jul. 2023.

CADE (2016). **Atos de Concentração no Mercado de Prestação de Serviços de Ensino Superior. Conselho Administrativo de Defesa Econômica**. Disponível em: <<https://cdn.cade.gov.br/Portal/centrais-de-conteudo/publicacoes/estudos-economicos/cadernos-do-cade/atos-de-concentracao-no-mercado-de-prestacao-de-servicos-de-ensino-superior-2016.pdf>>. Acesso em: 20 ago. 2020.

CARVALHO, Cristina Helena Almeida de. A mercantilização da educação superior brasileira e as estratégias de mercado das instituições lucrativas. **Revista Brasileira de Educação**, v. 18 n. 54 jul.- set. 2013. Disponível em: <http://educa.fcc.org.br/pdf/rbedu/v18n54/v18n54a13.pdf> . Acesso em: 20 abril. 2023.

CARVALHO, Cristina Helena Almeida de. Educação Superior Privada no Brasil: Concentração de Mercado e Financeirização em Simbiose. In: Vera Lúcia Jacob Chaves; Nelson Cardoso

Edtechs e cursos de medicina: estratégias das grandes empresas educacionais rumo à educação superior pós-pandemia

Amaral. (Org.). **Políticas de Financiamento da Educação Superior num Contexto de Crise**. 1ed. Campinas: Mercado das Letras, 2017, p. 99-118. 2017a.

CARVALHO, Cristina Helena Almeida de. Capital Concentration and Financialization in Brazilian Private Higher Education. **Academia**, v. 10, 2017b, p. 56-78. Disponível em: <https://academia.lis.upatras.gr/index.php/academia/article/view/2835> Acesso em: 30 jun. 2023.

CARVALHO, Cristina Helena Almeida de.; LIMA, Raimundo da Silva. Estratégias e Movimentos dos Grandes Grupos Privados de Ensino Superior de Capital Aberto entre 2007 e 2021. (no prelo)

COGNA [site institucional]. Disponível em: <<https://ri.cogna.com.br/>>. Acesso em: 30 jun. 2023.

DISTRITO. **Edtech Report 2022**. Disponível em: <https://materiais.distrito.me/report/mining-report-edtech>. Acesso em 15 jul. 2023.

ESCOLAS MÉDICAS DO BRASIL. **Valores das mensalidades dos cursos de medicina**. Disponível em: <https://www.escolasmedicas.com.br/mensalidades.php>. Acesso em 30 jun. 2023.

FALCÃO, Mariana. **Aluno de medicina vale R\$ 1,4 milhão**. Valor Econômico, 04 de set. 2020. Disponível em: <https://valor.globo.com/empresas/noticia/2020/09/04/aluno-de-medicina-vale-r-14-milhao.ghtml>. Acesso em: 10 set. 2021.

FILGUEIRAS, Maria Luíza. Com DNA, Ânima quer colocar Inspirali na liderança do ensino de saúde. **Valor Econômico**, 01 abr. 2022. Disponível em: <https://pipelinevalor.globo.com/negocios/noticia/com-dna-anima-quer-colocar-inspirali-na-lideranca-do-ensino-de-saude.ghtml>. Acesso em 15 jul. 2023.

HOPER Consultoria. **A crise do Covid-19 e as Instituições Educacionais**. Disponível em: <https://www.hoper.com.br/crise-do-covid19>. Acesso em: 20 set. 2020.

INEP. **Resumo técnico do Censo da Educação Superior 2020** [recurso eletrônico]. – Brasília: Inep, 2022. 78 p. Disponível em: <https://www.gov.br/inep/pt-br/areas-de-atuacao/pesquisas-estatisticas-e-indicadores/censo-da-educacao-superior/resultados>. Acesso: 30 jun. 2023.

INEP. **Resumo técnico do Censo da Educação Superior 2021** [recurso eletrônico]. – Brasília: Inep, 2023. 115 p. Disponível em: <https://www.gov.br/inep/pt-br/areas-de-atuacao/pesquisas-estatisticas-e-indicadores/censo-da-educacao-superior/resultados>. Acesso: 30 jun. 2023.

INEP. **Painel de Monitoramento do PNE**. Disponível em: <https://www.gov.br/inep/pt-br/area-de-atuacao/dados-abertos/inep-data/painel-de-monitoramento-do-pne>. Acesso em 15 jul. 2023.

KOIKE, Beth. Afya paga R\$ 825 milhões por dois cursos de medicina no NE. **Valor Econômico**, 14 out. 2022. Disponível em: <https://valor.globo.com/impreso/noticia/2022/10/14/afya-paga-r-825-milhoes-por-dois-cursos-de-medicina-no-ne.ghtml>. Acesso em: 15 jul. 2023.

KOIKE, Beth. Afya compra dez startups e abre negócio de R\$ 1,2 bi. **Valor Econômico**, 08 abr. 2022. Disponível em <https://valor.globo.com/empresas/noticia/2022/04/08/afya-compra-dez-startups-e-abre-negocio-de-r-12-bi.ghtml> Acesso em: 15 jul. 2023.

LIMA, Raimundo da Silva. **Financeirização na educação básica: um estudo sobre a Vasta Educação**. 2022. 111f. Dissertação (Mestrado em Educação) - Universidade de Brasília. Brasília-DF, 2022. Disponível em: http://www.realp.unb.br/jspui/bitstream/10482/45269/1/2022_RaimundodaSilvaLima.pdf Acesso em: 15 jul. 2023.

MARTELLO, Alexandro. CADE reprova compra da Estácio pela Kroton Educacional. **G1**, 28 jun. 2017. Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/negocios/noticia/cade-reprova-compra-da-estacio-pela-kroton-educacional.ghtml>. Acesso em: 15 jul. 2023.

SAKATE, Marcelo. Kroton: como a startup Ampli quer revolucionar o ensino pelo celular. **Exame Invest**, 21 set. 2021. <https://exame.com/invest/mercados/kroton-como-a-startup-ampli-quer-revolucionar-o-ensino-pelo-celular/> Acesso em: 15 jul. 2023.

SALDAÑA, Paulo. **MEC mantém trava a novos cursos de medicina em meio a pressão de empresas**. Folha de S. Paulo, 14 jan. 2023. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/educacao/2023/01/mec-mantem-trava-a-novos-cursos-de-medicina-em-meio-a-pressao-de-empresas.shtml>: Acesso em: 15 jul. 2023.

SEMESP. **Mapa do Ensino Superior no Brasil**. 10ed. Disponível em: <https://www.semesp.org.br/mapa/educacao-10/>. Acesso em: 30 jun. 2023.

SEMESP. **Mapa do Ensino Superior no Brasil**. 11ed. Disponível em: <https://www.semesp.org.br/mapa/educacao-11/>. Acesso em: 30 jun. 2023.

SER EDUCACIONAL [site institucional]. Disponível em: http://ri.sereducacional.com/sereducacional/web/default_pt.asp?idioma=0&conta=28. Acesso em: 20 ago. 2022.

SCHEFFER, M. et al. **Demografia Médica no Brasil 2023**. São Paulo, SP: FMUSP, AMB, 2023. 344 p. ISBN: 978-65-00-60986-8. Disponível em: <https://amb.org.br/noticias/lancada-a-demografia-medica-no-brasil-2023/>. Acesso em: 30 jun. 2023.

UOL ECONOMIA. **Yduqs recebe autorização do MEC para ofertar mais 53 vagas de medicina**. Disponível em: <https://economia.uol.com.br/noticias/reuters/2023/04/10/yduqs-recebe-autorizacao-do-mec-para-ofertar-mais-53-vagas-de-medicina.htm>. Acesso em: 15 jul. 2023.

YDUQS [site institucional]. Disponível em: <https://www.yduqs.com.br/>. Acesso em: 20 ago. 2022.

ZWAN, Natascha Van Der. Making sense of financialization. **Socio-economic review**, v. 12, n. 1, p. 99-129, 2014. Disponível em: <https://academic.oup.com/ser/article/12/1/99/1704587> Acesso em: 20 mai. 2023.

Edtechs e cursos de medicina: estratégias das grandes empresas educacionais rumo à educação superior pós-pandemia

Notas

¹ O Fies foi criado em 2001, em substituição ao Programa de Crédito Educativo, que vigorou durante a ditadura militar, para financiar as mensalidades de graduação de estudantes matriculados em instituições não-gratuitas. O período de expansão significativa de novos contratos do programa ocorreu entre 2010 e 2014. Ver a este respeito: Alves e Carvalho (2020).

² O Conselho Federal de Medicina não cita nominalmente os quatro grupos empresariais que concentram o maior número de vagas de medicina na rede privada.

³ O artigo foi aprovado pela Revista Brasileira de Educação (RBE) para publicação.

⁴ De acordo com o site Escolas Médicas no Brasil, as mensalidades dos cursos de medicina variam entre R\$ 5.000,00 e R\$12.000,00. Ver a respeito: <https://www.escolasmedicas.com.br/mensalidades.php>.

⁵ A Bertelsmann é uma companhia originalmente de mídia e comanda a gravadora BMG e a editora Penguin Random House. Há quase uma década, criou a unidade de educação.

⁶ Trecho original em inglês: *As part of its growth strategy Bertelsmann has significantly expanded its activities in the education sector during the past year. In addition to acquiring the online education provider Relias Learning in October 2014, in February this year the Group invested in Alliant International University in the U.S., thereby taking the first steps to establishing an international university network in the Health and Human Sciences sectors. At the end of March, Bertelsmann significantly increased its holdings in Synergis Education, a university services provider in the United States. In June, Bertelsmann invested in Affero Lab, the Brazilian market leader for corporate training/e-learning.*

⁷ De acordo com matéria publicada no jornal Valor Econômico, em 14/10/2022, “após quase um ano de negociações, a Afya fechou, por R\$ 825 milhões, a compra de duas instituições de ensino do Grupo Tiradentes (Unit), que oferecem 340 vagas de medicina - o que representa R\$ 2,4 milhões por vaga. Disponível em: <https://valor.globo.com/impreso/noticia/2022/10/14/afya-paga-r-825-milhoes-por-dois-cursos-de-medicina-no-ne.ghml>. Acesso em: 15 jul. 2023.

⁸ Inicialmente, a empresa era denominada Estácio Participações à época da abertura de capital, realizada em 2007. Desde então, o grupo apresentou um crescimento significativo, resultado de uma série de aquisições, com atuação em todos os estados da federação, saltando de 100 mil estudantes matriculados, em 2007, para mais de 1,3 milhão, em 2023, sendo aproximadamente 500 mil destes em cursos no formato digital.

⁹ O CADE é uma autarquia federal vinculada ao Ministério da Justiça, cuja principal função é estimular a livre concorrência. Trata-se do órgão responsável por combater a formação de cartéis e analisar fusões e aquisições de empresas. Tem por objetivo orientar, fiscalizar, prevenir e apurar abusos do poder econômico, atuando na prevenção e na repressão. Em junho de 2017, ao vetar a fusão dos grupos Estácio e Kroton, o CADE considerou que a operação levaria a uma elevada concentração de mercado e, por consequência, impossibilitaria a concorrência no segmento. Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/negocios/noticia/cade-reprova-compra-da-estacio-pela-kroton-educacional.ghml>. Acesso em: 15 jul. 2023.

¹⁰ De acordo com matéria publicada em 10/04/2023, “com o aval do MEC, a Yduqs passa a ter 1.586 vagas anuais de medicina autorizadas pelo MEC”. Disponível em: <https://economia.uol.com.br/noticias/reuters/2023/04/10/yduqs-recebe-autorizacao-do-mec-para-ofertar-mais-53-vagas-de-medicina.htm>. Acesso em: 15 jul. 2023.

¹¹ A empresa educacional Ânima inicia suas atividades em 2003, com a aquisição do Centro Educacional Una, em Minas Gerais. Com o IPO, em 2013, a empresa intensificou sua expansão por meio de aquisições diversas. Em 2023, a empresa conta com mais de 140 mil alunos matriculados em instituições do grupo.

¹² Matéria publicada em 01/04/2022. Disponível em: <https://pipelinevalor.globo.com/negocios/noticia/com-dna-anima-quer-colocar-inspirali-na-lideranca-do-ensino-de-saude.ghtml>. Acesso em 15 jul. 2023.

¹³ A história da Kroton tem início ainda na década de 60 como um curso preparatório para vestibular – o Pitágoras. Em 2007, a empresa abriu capital na Bovespa e, desde então, tem atuado em todos os segmentos da educação. A reestruturação mais recente, ocorrida em 2019, deu origem à *holding* Cogna, e a sua subsidiária com atuação específica para cursos de medicina, KrotonMEd. Atualmente, o grupo possui mais de 1 milhão de estudantes matriculados nas instituições do grupo.

¹⁴ Matéria publicada em 15/02/2022. Disponível em: <https://veja.abril.com.br/coluna/radar-economico/cogna-investe-r-145-milhoes-para-abrir-faculdade-de-medicina-no-maranhao>. Acesso em 15 jul. 2023.

¹⁵ Matéria publicada em 21/10/2022. Disponível em: <https://oglobo.globo.com/blogs/capital/post/2022/10/mec-ja-autorizou-2-mil-vagas-de-graduacao-de-medicina-por-decisao-judicial.ghtml>. Acesso em 15 jul. 2023.

¹⁶ O grupo foi fundado em 2003, juntamente com a Faculdade Maurício de Nassau, na cidade de Recife em Pernambuco. Dez anos depois, em 2013, a empresa abriu seu capital por meio de IPO. Atualmente, possui mais de 300 mil estudantes matriculados nas instituições do grupo.

¹⁷ Trata-se da primeira aquisição desde que a empresa de educação do Grupo UOL recebeu um investimento do Softbank, e um movimento que marca sua entrada de fato no mercado B2C. Disponível em: <https://braziljournal.com/uol-edtech-compra-passei-direto/>. Acesso em: 15 jul. 2023.

¹⁸ Matéria publicada em 08/04/2022. Disponível em: < <https://valor.globo.com/empresas/noticia/2022/04/08/afya-compra-dez-startups-e-abre-negocio-de-r-12-bi.ghtml> Acesso em: 15 jul. 2023.

¹⁹ Matéria publicada em 21/09/2021. Disponível em: < <https://exame.com/invest/mercados/kroton-como-a-startup-ampli-quer-revolucionar-o-ensino-pelo-celular/> Acesso em: 15 jul. 2023.

Sobre os autores

Raimundo da Silva Lima

Mestre em Educação – UnB. Professor da Rede Pública de Ensino do Distrito Federal

E-mail: raimundolima11@gmail.com Orcid: <https://orcid.org/0000-0001-5033-4162>

Cristina Helena Almeida de Carvalho

Mestre e Doutora em Economia – Unicamp. Professora Associada II da Faculdade de Educação (UnB) E-mail: cristina.helena.carvalho@gmail.com

Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-3667-3904>

Recebido em: 01/09/2023

Aceito para publicação em: 15/09/2023