

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS
Instituto de Ciências Agrárias
Curso de Graduação em Administração

Breno Henrique Souza Jorge

**A ESTRUTURA DE OLIGOPÓLIOS EDUCACIONAIS: ANÁLISE DOCUMENTAL
ACERCA DE AQUISIÇÕES DO GRUPO AFYA NA CIDADE DE MONTES CLAROS**

Montes Claros
2023

Breno Henrique Souza Jorge

**A ESTRUTURA DE OLIGOPÓLIOS EDUCACIONAIS: ANÁLISE DOCUMENTAL
ACERCA DE AQUISIÇÕES DO GRUPO AFYA NA CIDADE DE MONTES CLAROS**

Trabalho de Conclusão de Curso II
apresentado ao curso de Administração da
Universidade Federal de Minas Gerais –
Campus Regional Montes Claros, como
requisito parcial para o grau de bacharel em
Administração.

Orientador: Prof. Dr. Helder Augusto dos
Anjos

Montes Claros

2023
UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS
Instituto de Ciências Agrárias
Curso de Graduação em Administração

**A ESTRUTURA DE OLIGOPÓLIOS EDUCACIONAIS: ANÁLISE DOCUMENTAL
ACERCA DE AQUISIÇÕES DO GRUPO AFYA NA CIDADE DE MONTES CLAROS**

Breno Henrique Souza Jorge

Trabalho de Conclusão de Curso II aprovado pela Banca Examinadora constituída pelos membros:

Luciano Vieira Lima – ICA/UFMG

Prof. Ana Paula Gomes de Melo – ICA/UFMG

Prof. Dr. Helder dos Anjos Augusto - Orientador ICA/UFMG

Montes Claros-MG, 12 de dezembro de 2023

Dedico a aqueles que me mostram que todo dia, é um dia a mais.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a tantos e ao mesmo tempo a tão poucos.

Agradeço, primeiramente, à minha companheira, que em meio ao imensurável caos que permeia a vida, foi paz e porto seguro para alguém que tão pouco merece. A ti, e parafraseando Carl Sagan em Cosmos, “na vastidão do tempo e da imensidão do universo, é um imenso prazer para mim dividir um planeta e uma época com você”.

Agradeço também aos amigos que me possibilitaram concluir esse desafio, mas que não carecem de ter seus nomes em tal trabalho, pois são tantas suas conquistas que os guardo para mim e aos nossos momentos de desvaneios, sem qualquer necessidade de registros, tenho certeza de que farão deste mundo um lugar melhor.

Por fim, agradeço aos professores e orientador que além de me acompanharem nesta jornada, permitiram que fosse possível sua conclusão.

Agradeço a tantos e ao mesmo tempo tão poucos, mas aos que agradeço, tens meus mais sinceros obrigado!

“Oh Sol! Dizer-vos o quanto odeio vossos raios. Que me remetem
àquele estado. Do qual caí.”

(John Milton, 1667)

RESUMO

Desde a década de 60, com a abertura do ensino superior para a iniciativa privada, essas instituições de ensino superior (IES) se expandiram de forma exponencial, no que antes apenas tinham a função social de complementar o ensino superior público, acabaram se tornando um mercado que controla majoritariamente o ensino. Com essa expansão e através de financiamento público, surgiram grandes oligopólios de conglomerados de IES privadas, com capital aberto e presença em várias regiões do país em um modelo mercantilizado de oferta de cursos, visando a escala, em detrimento à qualidade. Dito isso, com a expansão desses grandes grupos, é proposto analisar as movimentações do grupo Afya, que recentemente realizou a aquisição de duas grandes IES privadas na cidade de Montes Claros, a Faculdades Santo Agostinho (FASA) e o Centro Universitário UNIFIPMoc. Buscamos com este estudo entender os motivos que geraram o “gatilho” para as aquisições e, como foram duas aquisições de empresas distintas, quais os papéis cada uma tomou, visto que, pode não ser viável uma competição entre empresas do mesmo grupo. Temos como principal hipótese que as aquisições foram orientadas pela oferta de cursos de medicina, que apresentam tickets médios mais altos e que esse fator pode ter sido o principal influenciador para a tomada de papéis de cada IES após a aquisição. Utilizamos da pesquisa documental como ferramenta metodológica, buscando dados de veículos de mídia e os próprios sites institucionais das organizações para colher informações relevantes para a aquisição, além disso, utilizou-se do sistema de credenciamento do ensino superior do Ministério da Educação, o e-MEC, para obter dados sobre credenciamento das IES na cidade e informações acerca da qualidade e movimentações jurídicas das organizações. Os principais resultados destacam que a FASA, a primeira a ser adquirida pela Afya na região, acabou sendo “engolida” pela UNIFIPMoc nesse processo, ficando unificada sob a imagem da outra IES, que tomou destaque na aquisição e se tornou a centralizadora da Afya na cidade por, possivelmente, sua oferta e relevância no curso de medicina. As filiais da FASA em outras cidades permaneceram com sua imagem, porém, apresentam a oferta ou do curso de medicina, ou de cursos EaD, o que sugere um possível efeito do processo de mercantilização.

Palavras-chave: IES. Oligopólios. Ensino Superior. Mercantilização.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Quadro 1: Maiores grupos educacionais listados na Bolsa de Valores brasileira (BOVESPA) em função de valor de mercado.....	11
Quadro 2: Vagas de medicina ofertadas pelos grandes grupos educacionais brasileiros em 2020.....	12

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Evolução de matrículas privadas e públicas em IES brasileiras (1961-1970).....	16
Tabela 2: Evolução de matrículas em IES públicas e privadas brasileiras (1960-2020).....	18
Tabela 3: Impacto do FIES nas receitas brutas de grupos de educação superior privada no Brasil.....	21
Tabela 4: IES registradas do Norte de Minas.....	23
Tabela 5: Índices Gerais de Cursos das IES de Montes Claros - MG.....	24

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BOVESPA	Bolsa de Valores de São Paulo
CFE	Conselho Federal de Educação
CI	Conceito Institucional
FIES	Fundo de Financiamento Estudantil
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IES	Instituição de Ensino Superior
IGC	Índice Geral de Cursos
INEP	Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira
LDB	Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional
PROUNI	Programa Universidade para Todos

SUMÁRIO

1.	Introdução.....	11
2.	Objetivos.....	13
3.	Hipóteses.....	14
4.	Referencial teórico.....	14
4.1	As Instituições de Ensino Superior privadas no Brasil.....	14
4.2	A formação de oligopólios na educação superior privada brasileira.....	17
4.3	O processo de mercantilização do Ensino superior privado.....	18
5.	Metodologia.....	21
6.	Resultados e discussões.....	22
6.1	Dinâmica de mercado.....	22
6.2	A entrada da Afya.....	24
6.3	O novo mercado.....	25
7.	Considerações finais.....	26
8.	Referências.....	27

1. INTRODUÇÃO

O presente estudo analisa a estrutura de formação de oligopólios no setor da educação superior privada e a recente inserção dos grandes grupos educacionais na mesorregião do Norte de Minas, mais precisamente na cidade de Montes Claros. Os movimentos de mercado dos grandes grupos educacionais do Brasil colaboram com uma suposta atenção dada às instituições de ensino superior (abreviadas a partir deste ponto como “IES”) privadas de regiões menos expressivas, em termos econômicos e populacionais.

Os oligopólios, em primeiro ponto, são uma situação de mercado onde poucas empresas possuem o controle da maior parcela de mercado (LABINI, 1957). Essa participação de mercado será nomeada como *market share*, que traduzido de forma direta significa quota de mercado, ou seja, participação no mercado.

O mercado da educação privada no Brasil avança de forma considerável, haja vista a presença no mercado de capitais. Em 2007 foi presenciado um evento onde quatro grupos educacionais abriram seu capital e passaram a ser listados na Bolsa de Valores - Anhanguera Educacional Participações, Estácio Participações, Kroton Educacional.

Desse mercado em 2007 até os dias atuais sofreu mudanças, atualmente se estende da seguinte forma, atuam grupos educacionais, sendo eles:

Quadro 1: Maiores grupos educacionais listados na Bolsa de Valores brasileira (BOVESPA) em função de valor de mercado

Empresa	Código	Ramo de atuação
Ânima Educação	ANIM3	Ensino Superior, transformação tecnológica, formação de executivos, entre outros.
Cogna Educação	COGN3	Educação básica ao ensino superior (B2B), além de serviços B2C.
Cruzeiro do Sul Educacional	CSED3	Ensino superior, educação infantil e básica (fundamental e médio).
Ser Educacional	SEER3	Ensino superior (presencial e EaD).
YDUQS	YDUQ3	Ensino superior, escola de negócios, preparação para concursos, entre outros

Fonte: Elaboração do autor baseado em dados da B3 (B3, 2023).

O presente estudo se justifica diante da emergente tendência dos grandes grupos educacionais em expandirem sua competitividade para mesorregiões e microrregiões. Também será inferida a discussão sobre os impactos nessa formação de oligopólios nas pequenas instituições e o ambiente em que estão inseridas, justificando-se pela teoria proposta acerca da formação de oligopólios como instrumento para a mercantilização das IES.

Chama-se a atenção para uma característica suposta pelo mercado. Os grandes grupos educacionais parecem deter uma forte tendência a aquisição de instituições de ensino superior visando, mais especificamente, a oferta de cursos de medicina, que contam com maiores tickets médios¹. Esse fato se substância na visibilidade da mídia sobre a oferta de vagas do curso de medicina em instituições adquiridas. Por exemplo, em 2021 o diretor de relações com investidores do Grupo Ser Educacional demonstrou a atenção para ativos que visavam a oferta do curso:

“O curso de medicina traz uma visibilidade maior para a faculdade. Além da reputação regional, ele tem esse poder de ajudar a expandir o portfólio de cursos nas outras áreas de saúde, de ensino a distância. Fora isso, medicina é um curso muito regulado, não é fácil conseguir credenciamento. Isso ajuda a valorizar os ativos”. Diz Rodrigo Alves, Diretor de Relações com Investidores do Grupo Ser Educacional (MENDES, 2021).

O relatório de dados sobre o ensino superior de agosto de 2020 da Ondina Investimentos, empresa de assessoria e gestão empresarial com relevância em investimentos em empresas de capital aberto (ONDINA, 2020), também colabora em atrair essa visibilidade pelo curso de medicina pelos grandes grupos educacionais privados do Brasil. O relatório da empresa demonstra os valores de empresa (EV), quantidade de alunos matriculados e vagas anuais de medicina, como podemos visualizar abaixo.

Quadro 2: Vagas de medicina ofertadas pelos grandes grupos educacionais brasileiros em 2020.

Grupo Educacional	Número de Alunos	Vagas anuais de Medicina	Enterprise Value (EV)
Afya	40,6 mil	2143	11,5 bi
YDUQS	633 mil	1333	12,1 bi
Ser Educacional	177 mil	412	2,4 bi
Ânima	125,8 mil	1045	3,3 Bi

Fonte: Adaptado de Ondina Investimentos, 2020.

É importante verificar que as aquisições, principalmente do grupo Afya, *holding* de IES privadas com capital aberto na Bolsa de Valores e um dos principais grupos do oligopólio das instituições educacionais superiores privadas do país, desenvolveram visando muito provavelmente, o foco em vagas de medicina que contam com tickets médios mais altos e

¹ Ticket médio se refere a um indicador financeiro que significa quanto, em média, clientes gastam em produtos em determinado espaço. Para ilustrar o termo, o ticket médio é o valor médio que clientes gastam em determinada empresa ou produto. Seu valor é calculado através do faturamento total em relação a quantidade de vendas.

uma rentabilidade de suma significância (ESTADÃO, 2023; FALCÃO, 2020). O texto da Revista Desafios da Educação (2021) fornece a *case* das aquisições feitas pelo Grupo Ânima em 2020, que comprou subsidiárias da Laureate e as instituições UniFG e Faseh, com vista para a aquisição de maior portfólio do curso, que se justifica pelo alto ticket médio entre R\$5 mil reais e R\$16 mil reais por mês e também pela baixa evasão do curso. Já a os dados da revista Valor Econômico (FALCÃO, 2020) utiliza o relatório da Ondina com intuito de chamar a atenção para a estimativa do impacto dos cursos de medicina sobre o valor das empresas, onde, cada vaga do curso corresponde a R\$2,9 milhões de reais para o valor de mercado dos grandes grupos educacionais de capital aberto no Brasil.

Entretanto, chama-se a atenção para o processo de financeirização do ensino superior privado, onde a qualidade do ensino em escolas médicas superiores privadas é inferior às públicas (SCHEFFER; DAL POZ, 2015). O processo pode se relacionar com a criação de grandes monopólios educacionais, onde os grandes grupos expandem seu mercado adquirindo IES menores, geralmente de regiões também menores que, muitas vezes, estão com dificuldade financeiras por não conseguirem se manter competitivas. Entretanto, é importante mencionar que em anos anteriores não existia ainda um impacto do curso de medicina nos grandes grupos:

“No caso da medicina, ainda não se vê essa tendência de grandes grupos tomarem conta do mercado. Dos 110.649 estudantes de medicina matriculados em 2012, apenas 3,84% estavam em instituições controladas pelos maiores grupos: Laureate (1485), Estácio (1289), Kroton (915) e Anhanguera (564)”. (SCHEFFER, M. C.; DAL POZ, 2015).

O problema a ser trabalhado no presente estudo é entender a dinâmica das aquisições de grandes grupos educacionais em uma região delimitada, mais especificamente no município de Montes Claros – MG. Dessa forma, o estudo se fundamenta em visualizar se há realmente uma tendência a aquisição de cursos de medicina e traçar e entender os movimentos dos grandes grupos na região.

Iremos utilizar de dados do setor para contextualizar e acentuar os possíveis motivos que trouxeram movimentações do grupo Afya na região, além de trazer para discussão os possíveis impactos que essas aquisições podem introduzir ao mercado local, que pode estar inserido em um contexto do processo de mercantilização da educação superior.

2. OBJETIVOS

Este estudo se propõe a analisar e debater as mudanças no movimento de mercado de grandes grupos educacionais, que passaram a voltar sua atenção para instituições menores de mesorregiões, com foco em Montes Claros no Norte de Minas Gerais.

Dessa forma, o estudo pretende entender as pretensões dos grandes grupos educacionais na região e visualizar se a oferta de cursos de medicina manifestou peso substancial nas aquisições.

Fundamenta-se, especificamente, em ascender a discussão sobre a recente visibilidade das IES da região de Montes Claros e visualizar fatos que podem colaborar com a suposta vinda de outros grupos educacionais, baseados na teoria escrita acerca desses oligopólios, objetificando em demonstrar reflexos de uma possível tendência do processo de mercantilização das IES na cidade.

3. HIPÓTESES

Através da contextualização do cenário das IES privadas em relação aos grandes grupos educacionais e a problematização também apresentada, concebe-se que os movimentos de mercado formaram oligopólios no setor do ensino superior privado e os grandes grupos, que anteriormente focaram suas aquisições em grupos com um valor financeiro elevado e alocados em regiões de maior expressividade, agora passa a se atentar à regiões menores.

Dessa forma, irá se analisar a aquisição da FASA e UniFIPMoc pelo grupo Afya, determinando fatores relevantes para as negociações. Esse estudo se fundamenta em verificar se a oferta do curso de medicina é o fator de maior relevância nas aquisições, visto que, a UNIFIPMoc possui um curso de medicina de qualidade 5 (nota máxima) junto ao MEC (UNIFIPMOC, 2022).

4. REFERENCIAL TEÓRICO

4.1 As Instituições de Ensino Superior privadas no Brasil

O ensino superior brasileiro é formado por, majoritariamente por IES privadas (INEP, 2022), contudo essa concentração da iniciativa privada nem sempre foi uma referência na liderança do mercado da educação superior brasileira. Para tal, é necessário conceituar os principais pontos que fizeram essas instituições privadas se consolidarem como as grandes detentoras desse mercado e os mecanismos que possibilitaram tanto essa consolidação, como sua expansão e, mais recente, a criação de grandes oligopólios analisados neste estudo.

A história das IES privadas tem seu grande início com a Reforma Universitária de 1968 (MARTINS, 2009), entretanto, é preciso antes de entender esse movimento, o que o motivou e qual seu impacto para a abertura do mercado privado.

Em primeiro ponto, é importante mencionar que o ensino superior privado antes da década de 60 era majoritariamente público, porém, não conseguia contemplar toda a demanda por matrículas, muitas vezes, nem mesmo era possível contemplar as vagas que já haviam sido ofertadas (MARTINS, 2009).

A fim de introduzir o setor privado e garantir suplementação de vagas do ensino superior, foi instituída em 1961 a primeira Lei das Diretrizes e Base da Educação (LDB), que previa formalmente o direito universal da educação e, principalmente para este estudo, regulamentava e permitia um ensino superior privado (BRASIL, 1961). A LDB de 1961 foi o marco para o que se tornaria a Reforma Universitária de 1968 posteriormente, pois como veremos a seguir, foi a LDB que criava o Conselho Federal de Educação, que posteriormente definia os Grupos de Trabalho para o ensino superior, fazendo a transição do setor público para o privado, majoritariamente.

De acordo com Martins (2009) em sua síntese da Reforma Universitária, é demonstrado que os estudantes, acalorados com reformas universitárias ao redor do mundo e com uma crescente necessidade por ensino superior, fizeram a pressão necessária para a introdução de Grupos de Trabalhos (introduzidos pelo Conselho Federal da Educação) dentro das instituições educacionais e, muito impactados por políticas internacionais globalizadas e voltadas para mecanismos mais capitalistas, foi viabilizada a utilização do setor privado como forma de suplementar o ensino superior (EAPES, 1969).

Com essa deficiência do setor público e um Conselho Federal de Educação com professores e agentes de forte conexão internacional, foi implantada a Reforma Universitária em 1968, que formulava um direcionamento de investimentos para, primeiro modernizar as universidades do país, e segundo, ampliar o ensino privado, que agora teria o papel de suplementar o ensino superior (CORBUCCI *et al.*, 2016; MARTINS, 2009; SAMPAIO, 2011).

Porém, como aponta Corbucci *et al.* (2016), o efeito foi o contrário, de certa forma, pois o ensino superior público sai de uma participação de 56% em 1961 para 50% em 1970, o que posteriormente iria se concretizar como um efeito em que, o ensino se tornaria majoritariamente privado. Abaixo, podemos visualizar os reflexos iniciais da Reforma durante a década de 60, inclusive dados entre os anos 80 e 90, onde visualizamos alguns efeitos da

década, que é a principal retardante do processo de crescimento das IES privadas durante o período pós Reforma.

Tabela 1: Evolução de matrículas privadas e públicas em IES brasileiras (1961-1970)

Ano	Total de Matrículas	Matrículas Instituições Privadas	Matrículas Instituições Públicas	% de Matrículas públicas sobre o total
1961	98.892	43.560	55.332	56%
1962	107.299	43.275	64.024	60%
1963	124.214	47.428	76.786	62%
1964	142.386	54.721	87.665	62%
1965	155.781	68.194	87.587	56%
1966	180.109	81.667	98.442	55%
1967	212.882	91.608	121.274	57%
1968	278.295	124.496	153.799	55%
1969	342.886	157.826	185.060	54%
1970	425.478	214.865	210.613	50%

Fonte: adaptado de Levy (1986).

O ensino superior se expandiu de forma gradativa durante os anos que se seguiram, porém, é na década de 90 para os anos 2000 que iria se verificar o aumento substancial das matrículas e o possível estágio preliminar do que iria se desenvolver como um processo de financeirização e mercantilização (CHAVES, V. L.; SANTOS; KATO, 2020; DINIZ; OLIVEIRA; LIMA, 2021; PRADO, 2016).

Em 1981, o Brasil enfrentou um desafio econômico considerável, com uma queda expressiva de -4,25% no seu Produto Interno Bruto (BANCO CENTRAL, 2022), um indicador que acendeu alertas sobre a saúde econômica do país.

A década de 1980, frequentemente chamada de "A década perdida", foi um período marcado por crises econômicas e sociais no Brasil e em toda a América Latina, com repercussões significativas tanto na economia quanto na sociedade. A inflação em constante crescimento, a estagnação econômica e o aumento da dívida pública se destacaram como alguns dos problemas mais prementes enfrentados pelo país nessa época. A produção nacional contraiu, levando a uma queda no PIB de 7% para 2%, ao mesmo tempo em que a desigualdade social piorou (SALLUM JR.; KUGELMAS, 1989). O resultado econômico de

1990 continuou a refletir essa situação precária, registrando uma queda acentuada de -4,35% no PIB (BANCO CENTRAL, 2022). Essa situação preocupante teve um impacto significativo na vida da população brasileira, afetando empregos, renda e a qualidade de vida em geral. Conseqüentemente, esse cenário de baixo crescimento e estagnação econômica começou a abrir caminho para a necessidade de uma intervenção globalizada, à medida que toda a América Latina enfrentava problemas econômicos e políticos e as grandes instituições internacionais começavam a se mobilizar (LEVY, 1986).

Como mencionado anteriormente pela presença de agentes internacionais na formulação da educação privada no Brasil, a década de 1990 não apresentou um cenário muito diferente. Nesse contexto de recessões econômicas em escala global, o Fundo Monetário Internacional (FMI) estabeleceu diretrizes que definiam as prioridades de financiamento e investimento dos países. Durante essa década, os investimentos na educação foram insuficientes devido às políticas de ajuste fiscal implementadas pelo FMI, destinadas a combater a estagnação econômica da época (MERTZIG; MENDONÇA; COSTA, 2021; MOTA JUNIOR, 2019). No seu documento intitulado "Prioridades y estrategias para la educación" (BANCO MUNDIAL, 1996), o FMI justificou a ênfase no financiamento da educação básica em detrimento da expansão do ensino público superior.

Essa decisão resultou em um período de estagnação no crescimento do ensino público superior, ao mesmo tempo em que impulsionou o crescimento do ensino privado, que se tornou mais atraente para os estudantes devido à escassez de investimentos na educação pública (CORBUCCI *et al.*, 2016).

A principal consequência dessa estagnação do setor público no que se refere às IES foi a criação do financiamento estudantil como mecanismo para introduzir alunos no setor privado de forma atrativa e com rendimentos financeiros recíprocos. Dessa forma, em 1999 é criado o Fundo de Financiamento Estudantil (FIES) pelo governo de Fernando Henrique Cardoso e, inicialmente era concebido para ser auto financiável (CORBUCCI *et al.*, 2016). O programa continua ativo e, posteriormente ao período analisado nesse parágrafo, foi ampliado substancialmente pelo governo de Luiz Inácio Lula da Silva entre 2002 e 2010 (CHAVES, V. L.; SANTOS; KATO, 2020).

Abaixo, podemos visualizar o crescimento exponencial de matrículas em IES privadas durante as décadas de 60 e 70; a estagnação entre os períodos de crise (décadas de 80 e 90) e a expansão entre a década de 90 e os anos 2000.

É importante também visualizarmos o crescimento substancial entre os anos de 2010, com melhoria na taxa de juros e nova expansão por parte do governo de Luís Inácio Lula da

Silva (CHAVES, V. L.; SANTOS; KATO, 2020), é nesse período onde podemos perceber uma nova expansão de forma substancial na história das IES privadas. É importante entender, como será demonstrado posteriormente, que essa expansão em 2010 vem três anos após a abertura de capital de grandes grupos educacionais na bolsa, o que possivelmente se configuraria como cenário ideal pós abertura de capital para essas instituições.

Tabela 2: Evolução de matrículas em IES públicas e privadas brasileiras (1960-2020)

Ano	Pública	Privada	Total	% Pública	% Privada
1960	59.624	47.067	106.691	56%	44%
1970	210.613	214.865	425.478	50%	50%
1980	492.232	885.054	1.377.286	36%	64%
1990	578.625	961.455	1.540.080	38%	62%
2000	887.026	1.807.219	2.694.245	33%	67%
2010	1.616.96	3.987.424	5.494.120	27%	73%
2020	1.956.352	6.724.002	8.680.354	23%	77%

Fonte: Elaboração do autor com base nos dados do INEP (2022).

Com a tabela acima, também podemos concluir a síntese teórica sobre a expansão do mercado privado brasileiro, que tinha como concepção a forma de suplementação do ensino superior público, porém, se consolidou de forma sólida na liderança por vagas e matrículas (77% de participação do mercado no ano de 2020). Os grandes grupos se formaram com muito proveito desses recursos, como veremos adiante, e foi nessa expansão que grandes oligopólios encontraram espaço para explorar recursos valiosos e aumentar seu capital de forma substancial ao longo dos anos.

4.2 A formação de oligopólios na educação superior privada brasileira

Segundo Labini (1957), o foco central na associação entre as estruturas de mercado e a formação de oligopólios está na relação entre os mercados de competição perfeita e imperfeita, onde, um mercado imperfeito caracteriza diretamente monopólios e oligopólios. O comportamento dos mercados em países capitalistas gera grandes organizações a competirem entre si, concluindo em uma concentração que foge ao caráter de estudo de uma unidade organizacional. Essa estrutura de mercado conclui uma necessidade de altos montantes de investimentos, que acaba por criar poucos, mas grandes produtores de bens.

A literatura ainda faz menção ao fato que iremos estudar ao longo do presente estudo. Diante do que foi exposto, podemos perceber que os oligopólios fogem da noção de estruturas monopolísticas, pois há uma busca de consenso no mercado de poucos participantes, onde decidem de forma natural ou mútua, a quantidade de bens e preços ofertados (AMORIN et al., 2018). A estratégia que os oligopólios encontram para essa manutenção é cooperação, na qual mercados que entram no dilema de cooperação/competição tendem a produzir desempenhos superiores a seus concorrentes. A competição visando o máximo de lucro é um incentivo para a previsão das ações da concorrência (SAUAIA; KALLÁS, 2007).

Em 2018 o setor educacional privado já apresentava 87,9% de market share² no segmento, sendo que os 10 maiores grupos da época já detinham de 31,6% desse mercado (BRAUN ENDO; DE FARIAS, 2019).

Desde então vimos ainda movimentos de concretização de monopólios mesmo entre essas organizações. O grupo Kroton em 2016 havia feito uma negociação de sucesso pela fusão com o Grupo Estácio, controlado pela YDUQS. A operação foi feita por um montante de R\$5,5 bilhões, contudo, posteriormente foi barrada pelo CADE, por concorrência desleal (RIBEIRO, 2017). Em 2020, a YDUQS (Estácio) também realizou a compra da Adtalem, que controlava grupos como IBMEC, Damásio Educacional e Wyden, em uma negociação de R\$2,2 bilhões (G1, 2020).

Essa formação de oligopólios é diretamente atrelada aos fatores associados a estruturas de mercado. Em síntese a formação dos oligopólios está na interação entre concorrentes e as barreiras de entrada e saídas de novos entrantes (VASCONCELOS; GARCIA, 2009). Com esses grupos de IES expandindo e aumentando seu capital, é possível que o mercado de IES menores se desenvolva até o momento em que essas instituições se tornem grandes e atrativas para serem adquiridas pelos grandes grupos (PRADO, 2016).

² Market share é o termo utilizado no mercado financeiro para “participação de mercado”. Market Share é a parcela de mercado que determinada empresa ou produto possui do total.

4.3 O processo de mercantilização do Ensino superior privado

A mercantilização da educação superior é um processo pelo qual a educação deixa de ser vista como um direito social e passa a ser tratada como uma mercadoria, sujeita às leis do mercado e aos interesses do capital. De acordo com Carvalho (2013), nesse processo, as instituições de ensino superior (IES) lucrativas ganham espaço e adotam estratégias de mercado que visam maximizar seus lucros, expandir sua participação e reduzir seus custos, em detrimento da qualidade e da democratização da educação. Esse fenômeno é recente no Brasil e se intensificou a partir dos anos 1990, com o crescimento da demanda por educação superior e a insuficiência da oferta pública. Essas IES passam a operar sob um modelo de financeirização e criação de oligopólios para sua expansão.

A financeirização se refere à transformação das IES em empresas educacionais, que passam a operar no mercado financeiro, abrindo seu capital em bolsas de valores ou vendendo parte de suas ações para fundos de investimento estrangeiros. Essa estratégia visa captar recursos para financiar a expansão e a aquisição de outras IES, além de aumentar o valor de mercado das empresas (CARVALHO, 2013; DINIZ; OLIVEIRA; LIMA, 2021; OLIVEIRA, 2009; POZ; MAIA; COSTA-COUTO, 2022).

A oligopolização se refere à concentração do mercado educacional nas mãos de poucos grupos, que formam conglomerados ou holdings, controlando várias IES de diferentes portes e segmentos. Essa estratégia visa criar economias de escala, reduzir a concorrência, padronizar a oferta educacional e aumentar o poder de barganha com o governo e os fornecedores.

Acerca dos dados que remontam a esse processo de mercantilização, analisando os fundos de investimento em conglomerados de ensino superior nos anos 2000, temos que ao menos dez desses grandes investidores institucionais transitaram por mais de um grande ativo financeiro do ensino superior do país. Ao todo, as quatro empresas situadas no Brasil e que negociam seus ativos na praça financeira de São Paulo (Kroton, atualmente Cogna Educação; Estácio de Sá, Ser Educacional e Ânima Holding) emitiram 2.939 documentos (SEKI, 2020). Nessa análise, foi possível identificar alguns dos fundos com maior participação na financeirização do Ensino Superior, entre os quais estão alguns dos maiores fundos em operação no Brasil e no mundo: Opportunity Gestora de Recursos Ltda., Coronation Fund Managers Ltda., Fidelity Management and Research LLC., Oppenheimer Funds Inc., Blackrock, Inc., The Capital Group Companies, Inc. e Advent International (Advent

Educação Básica Participações S.A, Advent Ensino a Distância Participações S.A. e Advent Ensino Presencial Participações S.A.) (SEKI, 2020).

Chama-se a atenção mais um dos marcos de criação de conglomerados de IES. O primeiro se refere à compra da Universidade Anhembi Morumbi, pelo grupo Laureate, em 2005 (RENNER, 2013).

Dessa forma, as empresas Anhanguera, Estácio de Sá, Kroton e Sociedade Educacional Brasileira (SEB), abriram seu capital na bolsa de valores, a partir de 2007, aumentando o processo de compra e venda de IES brasileiras que persegue até os dias atuais (CARVALHO, 2013). A Anhanguera Educacional foi a primeira empresa a aderir a abertura de capital.

De forma geral, esse movimento resultou na formação dos maiores grupos educacionais que atuam no Brasil: a Anhanguera Educacional, Estácio de Sá, Kroton Educacional e o Sistema Educacional Brasileiro SEB S.A. De acordo com Chaves (2010), esses oligopólios continuam a agregar investimentos de grandes grupos investidores norte-americanos: GP Investimentos, UBC Pactual, Fundo Pátria, Capital Group e Advent, Cartesian Group.

Dados da consultoria KPMG mostram que o Brasil é terceiro país que mais notificou fusões e aquisições no setor educacional. Para termos uma ideia, uma das maiores aquisições foi realizada pela Kroton, que em 2011 fez a compra da Universidade do Norte do Paraná, a UNOPAR, por R\$1,3 bilhões (KOIKE, 2012).

Ainda é importante mencionar que esse processo de mercantilização, com fusões e aquisições é visto com uma ótica de ganhos financeiros, sem uma possível preocupação com a qualidade de ensino (BITTAR; RUAS, 2012; CHAVES, V. L. J., 2010). Pissinato e Coutinho (2008) sugerem em suas análises que, com base em IES analisadas que foram adquiridas por grandes empresas de capital aberto, nenhuma apresentou uma evolução considerável em sua qualidade.

Para além do processo de mercantilização em si, é importante relatar a ênfase no processo de financeirização, onde, os grandes grupos educacionais que abriram capital tiveram um aproveitamento substancialmente alto em relação a utilização de financiamento público. Abaixo, podemos visualizar como os volumes de repasses do FIES podem ter permitido o crescimento em escala de alguns dos maiores grupos de IES privadas brasileiras.

Tabela 3: Impacto do FIES nas receitas brutas de grupos de educação superior privada no Brasil

Ano	Kroton		Estácio		Ser Educacional		Ânima	
	Repasse FIES	Receita Líquida	Repasse FIES	Receita Líquida	Repasse FIES	Receita Líquida	Repasse FIES	Receita Líquida
2010	39,35	802,06	57,57	1.495,95	-	-	26,32	330,62
2011	192,01	833,21	14,36	1.540,55	-	-	71,85	366,91
2012	525,11	1.192,70	372,48	1.735,18	104,53	387,93	122,97	443,27
2013	926,63	1.534,53	765,78	2.231,98	210,48	588,95	245,63	538,58
2014	2.128,96	2.926,85	1.374,43	2.915,85	425,98	855	361,86	785,56
2015	2.928,73	4.151,80	1.558,46	2.824,85	532,64	1.148,32	419,24	925,82
2016	2.496,95	4.019,03	1.440,57	2.893,11	553,26	1.151,08	344,35	931,29

Fonte: Elaboração do autor com base no artigo de Chaves; Santos; Kato (2020).

Acima, podemos visualizar que o programa de financiamento apresenta um possível impacto nas receitas das empresas, o que pode ter influenciado de forma substancial no crescimento e até mesmo na própria abertura de capital desses grupos, anos antes (CHAVES, V. L.; SANTOS; KATO, 2020).

Com isso, visualizamos que o processo de mercantilização se deu através da formalização de grandes oligopólios de IES privadas no país, que podem ter utilizado de recursos públicos para sua expansão, que aconteceu de forma acelerada durante os anos de 2000 a 2010. Esses grupos podem ter expandido de forma voltarem sua atenção para regiões antes menos visíveis, como é o caso ao qual buscamos verificar e entender, na aquisição da Faculdade Santo Agostinho e Centro Universitário UNIFIPMoc pela Afya, em Montes Claros (MG).

5. METODOLOGIA

Descritivba - observatório

O presente estudo se fundamenta em utilizar pesquisa documental relacionando dados históricos. Como processo metodológico para pesquisa documental, iremos utilizar uma abordagem descritiva observacional.

De acordo com Lima e Miotto (2007) e Tontetto *et al.* (2007) a pesquisa descritiva observatória é um tipo de pesquisa científica que se concentra na descrição das características de um fenômeno ou grupo. Ela é realizada considerando os aspectos da formulação das perguntas que norteiam a pesquisa, além de estabelecer também uma relação entre as variáveis propostas no objeto de estudo em análise. Nesse tipo de pesquisa, os fatos são observados, registrados, analisados, classificados e interpretados, sem que o pesquisador

interfira neles². Isto significa que os fenômenos do mundo físico e humano são estudados, mas não manipulados pelo pesquisador.

Para Sá-Silva, Almeida e Guindani (2009), a pesquisa documental:

“Apresenta-se como um método de escolha e de verificação de dados; visa o acesso às fontes pertinentes, e, a esse título, faz parte integrante da heurística de investigação”. [...] “Enfim, a possibilidade que se tem de partir de dados passados, fazer algumas inferências para o futuro e, mais, a importância de se compreender os seus antecedentes numa espécie de reconstrução das vivências e do vivido. Portanto, a pesquisa documental, bem como outros tipos de pesquisa, propõe-se a produzir novos conhecimentos, criar novas formas de compreender os fenômenos e dar a conhecer a forma como estes têm sido desenvolvidos”. (SÁ-SILVA; ALMEIDA; GUINDANI, 2009).

Ainda acerca do processo metodológico, a pesquisa de documentos políticos educacionais fornecem evidências que colaboram em afirmar os pressupostos do pesquisador, além de trazerem uma contextualização para situações (FÁVERO; CENTENARO, 2019).

Serão analisados os relatórios exportados da plataforma e-MEC do Ministério da Educação, com os registros das IES credenciadas oficialmente. Essa análise irá contextualizar o cenário regional das IES em relação a sua dimensão, dessa forma, será utilizada a seguinte relação de cidades como filtro para a consulta de IES credenciadas no e-MEC: Bocaiúva, Brasília de Minas, Buritizeiro, Capelinha, Chapada Gaúcha, Cristália, Espinosa, Francisco Sá, Grão Mogol, Itacarambi, Jaíba, Janaúba, Januária, Lagoa dos Patos, Martinho Campos, Matias Cardoso, Mirabela, Montalvânia, Monte Azul, Montes Claros, Pirapora, Porteirinha, Riacho dos Machados, Rio Pardo de Minas, São Francisco, São João da Ponte, São João do Paraíso, Varzelândia.

Em segundo ponto, aprofundaremos nossa análise na cidade de Montes Claros, fornecendo dados sobre os Índices Gerais de Cursos (IGC)³ das IES privadas da cidade. Com isso, iremos mensurar o nível de qualidade do ensino superior privado, o que consubstanciará a pesquisa documental da vinda da Afya para a cidade.

Por fim, utilizaremos de pesquisas documentais em veículos de mídia e os sites institucionais das IES adquiridas e da própria Afya para definir a dinâmica dessa aquisição no mercado.

³ O Índice Geral de Cursos (IGC) é um indicador de qualidade que avalia as instituições de educação superior no Brasil em uma escala de 1 a 5, sendo 1 o pior conceito e 5 o melhor. Ele é calculado anualmente pelo Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (Inep), que faz parte do Ministério da Educação (MEC, 2023b).

6. RESULTADOS E DISCUSSÕES

6.1 Dinâmica de mercado

Em análise aos dados cadastrados no sistema e-MEC, do Ministério da Educação, foi realizado um relatório acerca das IES cadastradas nas cidades de: Bocaiúva, Brasília de Minas, Buritizeiro, Capelinha, Chapada Gaúcha, Cristália, Espinosa, Francisco Sá, Grão Mogol, Itacarambi, Jaíba, Janaúba, Januária, Lagoa dos Patos, Martinho Campos, Matias Cardoso, Mirabela, Montalvânia, Monte Azul, Montes Claros, Pirapora, Porteirinha, Riacho dos Machados, Rio Pardo de Minas, São Francisco, São João da Ponte, São João do Paraíso, Varzelândia.

O relatório apura 371 IES credenciadas no Norte do estado de Minas Gerais. Abaixo, visualizamos as cinco cidades com o maior volume de IES credenciadas:

Tabela 4: IES registradas do Norte de Minas

Cidade	Número de IES registradas
Montes Claros	152
Janaúba	32
Januária	20
Pirapora	19
Bocaiúva	15

Fonte: Elaboração do autor com base em dados do e-MEC (MEC, [S.d.]).

Não é possível saber o número de IES extintas que não tiveram seu descredenciamento registrados perante o MEC, entretanto, ainda podemos afirmar com base nos dados acima que, o mercado do Norte de Minas é altamente explorado, são mais de 300 instituições de nível superior credenciadas. Aprofundando nossa análise, e sintetizando para a região de Montes Claros, constitui o foco principal do estudo.

Utilizando os dados dos IGCs das IES privadas da região, chegamos aos seguintes resultados:

Tabela 5: Índices Gerais de Cursos das IES de Montes Claros - MG

Sigla	I G C	Ano IGC
Uninorte Minas	3	2021
UNIFIPMoc	4	2021
UNIFUNORTE	4	2021
FACIT	3	2021
FCO	-	-

FASI	4	2021
IBITURUNA	3	2021
PROMINAS	3	2021
ÚNICA	3	2021
IESMOC	3	2019

Fonte: elaboração própria com base em dados do e-MEC (MEC, [S.d.]).

Acima, podemos visualizar que o mercado privado de IES na cidade possui uma qualidade mediana, possuindo notas de IGC de 3,33 em média. Com isso, destacamos que nenhuma IES privada se destaca no quesito de qualidade, o que pode indicar que um processo de F&A entre alguma dessas IES pode ter o viés mercantilizado como principal fator para o processo.

É importante mencionar a alusão desse fator “qualidade” para a dinâmica de F&A no setor. É verificado no mercado que IES privadas adquiridas por grandes *holdings* do oligopólio educacional superior tendem a manter uma qualidade mediana, sem grandes avanços (PISSINATO; COUTINHO, 2019). Além disso, verifica-se no mercado uma procura substancialmente alta por cursos de rentabilidade financeira, como o de medicina, que também estão presentes majoritariamente em IES privadas e distribuídos principalmente em regiões de grande volume financeiro no Brasil (SANTOS JÚNIOR *et al.*, 2021; SCHEFFER, M. *et al.*, 2020).

6.2 A entrada da Afya

O ponto central do presente estudo está nessa relação. Em abril de 2019 o Grupo Afya faz a aquisição da FASA, no intuito de ampliar o mercado da instituição, ofertando maior número de cursos de medicina, agora em outro estado, a Bahia (BARBACENAMAIS, 2019; ITPAC, 2019). Essa aquisição é importante por dois fatores, o primeiro, o grupo Afya é focado em vagas do curso de medicina que, de acordo com o próprio site institucional do grupo, contam com 3.163 vagas do curso credenciadas pelo MEC (AFYA, 2023). O outro fator é a inserção do grupo na cidade, que consolidou tanto essa aquisição, quanto a da UNIFIPMoc.

Até então a competitividade regional permanecia isolada dos grandes grupos do oligopólio de *holdings* educacionais, sendo que a Estácio detinha de polos EaD e a FIP-Moc (Grupo Pitágoras- Kroton) detinha de uma parcela do mercado, mesmo com apenas 3 IES credenciadas na região em 2021 (dados do e-MEC). Contudo, analisando exclusivamente o

histórico do Grupo Pitágoras na região, podemos entender como esse mercado já estava sendo influenciado mesmo antes do Grupo Afya se inserir.

De acordo com o site institucional da UNIFIPMoc, em 2007 a ainda FIPMoc aprovou junto ao MEC a oferta do curso de medicina, ganhando notoriedade quanto a qualidade pedagógica local e adquirindo uma enorme parcela do market share regional. Agora, mais importante, acontecem duas movimentações extremamente importantes para o estudo: em 2018 a FIPMoc consegue o certificado junto ao MEC para se tornar Centro Universitário UNIFIPMoc; e em 2019 o curso de medicina atinge a nota 5 em reconhecimento do MEC (UNIFIPMOC, 2022). Resgatando o fato da IES ter sido uma concepção da associação entre o Grupo Pitágoras e o Grupo Padrão de Educação Superior, essa adequação e manutenção da UNIFIPMoc em um modelo empresarial com participações de grupos, além da visibilidade positiva do curso de medicina na região, podem ter refletido um cenário de grande potencial para o grupo Afya explorar.

Em 2020, o grupo Afya anuncia a aquisição da UNIFIPMoc, porém é apenas em junho de 2021 que a aquisição é realmente consolidada por R\$360 milhões (MARQUES, 2021; TERRA, 2020). É importante mencionar que a aquisição teve como possíveis pilares os valores da Receita Bruta da UNIFIPMoc em 2020 de R\$110 milhões, com os cursos de medicina impactando 59% desse valor, o que é projetado em R\$ 120 milhões para 2024, com 73% de impacto do curso na receita bruta anual.

6.3 O novo mercado

Por último, é importante visualizar como se instaura a nova dinâmica do mercado na cidade, visto que, há a presença do grupo Afya em duas grandes IES da região, o que poderia gerar uma concorrência direta entre ambas e causando reflexos negativos no resultado geral da empresa.

Após ambas as aquisições do grupo Afya em Montes Claros, destaca-se o fato do grupo FASA ter enfrentado um processo de maior aquisição do que fusão em relação aos seus ativos e visibilidade de mercado. Em primeiro ponto, é importante destacar que a aquisição teve grande foco nos ativos de medicina do grupo fora do estado de Minas Gerais, na Bahia (ITPAC, 2019). Dessa forma, verificamos a visibilidade que a IES passou a ter em seu próprio veículo de mídia principal, que são os seus sites.

Foi possível verificar diretamente pelo site institucional da IES que a Afya centralizou toda demanda de cursos de ambas as instituições na UNIFIPMoc, visto que, indivíduo ao acessar o institucional da FASA de Montes Claros é direcionado automaticamente para o

institucional da UNIFIPMoc (UNIFIPMOC, 2023). Também é possível verificar que a FASA possuía um código de IES com o número 2275 credenciado junto ao MEC, porém, atualmente extinta e transformada e unificada na IES de código 4256 em 2022, que atualmente é o Centro Universitário UNIFIPMoc (MEC, 2023a).

Também foi verificada situação dos sites das demais IES do grupo FASA, que até o presente ano deste estudo, obtiveram essa dinâmica: a FASA de Itabuna (BA) se consolida como a Faculdade de Ciências Médicas, ofertando cursos apenas de medicina (AFYA ITABUNA, 2023); a FASA de Sete Lagoas (MG) conta com apenas o curso de direito, porém, preserva certa autonomia da imagem original do grupo, apenas com a adição da marca Afya em seu institucional (FASASETE, 2023); por fim, a FASA de Vitória da Conquista que possui apenas os cursos de medicina, direito e os demais em EaD, permanece também com a autonomia sobre a imagem anterior da marca, com a adição da marca Afya em seu institucional (FASAVIC, 2023).

Dessa forma, foi possível visualizar que além do descenciamento da IES e sua unificação ao UNIFIPMoc, também foi verificada uma possível relação entre essa dinâmica de mercado e a imagem dos próprios sites institucionais da IES, onde, seu institucional da cidade de Montes Claros foi integrado ao da UNIFIPMoc, enquanto os demais passaram a possuir certa autonomia. Também levantamos a questão que essa autonomia pode ter alguma relação com a oferta dos cursos de medicina, como visualizado, a FASA de Itabuna (BA) independe quase que totalmente da imagem e dinâmica *online* das demais IES do grupo, muito semelhante a uma empresa independente do grupo.

Este estudo se importa ainda em demonstrar que o processo de expansão de grandes grupos educacionais, mesmo que positivos para instituições menores, traz uma nocividade ao contexto social. Santos, Guimarães e Chaves (2013), relatam em seus estudos em relação ao grupo Anhanguera, seu estudo infere que a instituição passa funcionar como franquia, onde tudo é instituído pela mantenedora. Dessa forma, os alunos se tornam clientes e professores se tornam operários, se tornando uma relação exploratório entre os agentes, desprezando valores pedagógicos.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Foi verificado ao longo do estudo que há um processo de crescimento sem um possível controle por parte das IES privadas, que muito se utilizaram de recursos públicos em sua concepção para uma consolidação de grandes oligopólios de *holdings* do setor.

Essas *holdings* passaram a se expandir através de F&A entre IES menores, com o intuito de ampliar a oferta de vagas em regiões que antes eram menos exploradas. Com isso, o foco no curso de medicina se tornou demasiadamente alto, pois o aluno do curso chega a representar um ativo de R1,4 milhões para a empresa (FALCÃO, 2020).

Com essa exploração de regiões menores e uma diminuição da melhora da qualidade de ensino por parte das IES privadas (PISSINATO; COUTINHO, 2019), foi proposta uma análise dos eventos que desencadearam a vinda do grupo Afya para a aquisição da FASA e UNIFIPMoc em Montes Claros (MG). O principal foco foi acentuar a dinâmica do papel de cada IES no mercado, a fim de demonstrar como o grupo Afya não iria sofrer uma concorrência direta entre suas mantenedoras.

O estudo demonstrou que a UNIFIPMoc tomou papel de centralizar as operações do grupo na cidade, visto que, sua oferta de cursos de medicina foi um possível fator crucial para a Afya extinguir as credenciais da FASA e unificar junto aos da UNIFIPMoc. Também verificamos que, visualmente, as funções das IES também apresentaram reflexos dessa aquisição, já que a FASA de Itabuna (BA) se desenvolve como uma empresa independente do grupo, em termos de comunicação visual e até mesmo em suas credenciais. A IES de Itabuna possui o nome de Faculdade de Ciências Médicas, e não apresenta grandes menções visuais à marca FASA, mas sim à Afya.

É importante ainda fazer uma ressalva honrosa ao fato de que, na concepção deste estudo, seu principal objetivo era levantar a hipótese de uma possível especulação ou atividade de mercado por parte de grandes grupos do oligopólio de IES, visto que, apenas a aquisição da FASA havia acontecido na época em questão. Com isso, propomos para estudos futuros essa nova análise de uma possível alimentação desse mercado, que já conta com um grande *player*⁴.

8. REFERÊNCIAS

- AFYA. *Afya | Home*. . [S.l: s.n.], 2023
- AFYA ITABUNA. *Afya Itabuna. Faculdade de Ciências Médicas - Institucional*. [S.l: s.n.], 2023
- B3. *B3 - Cotações históricas de ações*. . [S.l: s.n.]. Disponível em: <https://www.b3.com.br/pt_br/market-data-e-indices/servicos-de-dados/market-data/historico/acoes/>. Acesso em: 2 abr. 2023. , 2023
- BANCO CENTRAL. *Produto Interno Bruto - Taxa de variação real no ano 1980 – 1990*. Banco Central. [S.l: s.n.], 2022. Disponível em: <<https://www3.bcb.gov.br/sgspub/consultarvalores/consultarValoresSeries.do?>

⁴ Player é utilizado como termo para nomear participantes de um mercado, ou seja, um mercado é formado por *players*, empresas que detêm uma parcela de participação.

- method=consultarV>. Acesso em: 14 fev. 2022.
- BANCO MUNDIAL. *Prioridades y estrategias para la educación*. . Washington: [s.n.], 1996. Disponível em: <<https://documents1.worldbank.org/curated/pt/715681468329483128/pdf/14948010spanish.pdf>>.
- BARBACENAMAIS. *Nicolau Esteves chega ao topo do mundo dos negócios com a AFYA. E é só o começo*. . [S.l: s.n.], 2019
- BITTAR, M.; RUAS, C. M. S. Expansão da Educação Superior no Brasil e a formação dos oligopólios – hegemonia do privado mercantil. *EccoS – Revista Científica*, n. 29, 2012.
- BRASIL. *Lei de Diretrizes e Bases da Educação*. . Brasil: Diário Oficial da União. , 1961
- BRAUN ENDO, A. C.; DE FARIAS, L. A. Higher Education in Brazil: Privatization and Transformation. jun. 2019, [S.l.]: IEEE, jun. 2019. p. 1–4. Disponível em: <<https://ieeexplore.ieee.org/document/8760661/>>.
- CARVALHO, Cristina Helena Almeida. A mercantilização da educação superior Brasileira e as estratégias de mercado das instituições lucrativas. *Revista Brasileira de Educacao*, 2013. , v. 18, n. 54.
- CHAVES, V. L. J. Expansão da privatização/mercantilização do ensino superior Brasileiro: a formação dos oligopólios. *Educação & Sociedade*, v. 31, n. 111, p. 481–500, jun. 2010. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101-73302010000200010&lng=pt&tlng=pt>.
- CHAVES, V. L.; SANTOS, M. R.; KATO, F. B. Financiamento público para o ensino superior privado-mercantil e a financeirização. *Jornal de Políticas Educacionais*, v. 14, p. 1–20, 2020.
- CORBUCCI, P. R. *et al.* Evolução Da Educação Superior Privada No Brasil: Da Reforma Universitária De 1968 À Década De 2010. *Radar*, v. 46, p. 7–12, 2016. Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/7066/1/Radar_n46_evolucao.pdf>.
- DA EDUCAÇÃO, D. *AQUISIÇÕES no ensino superior confirmam potencial do EaD e da Medicina*. . [S.l: s.n.], 2021
- DINIZ, J.; OLIVEIRA, J.; LIMA, D. A mercantilização da educação superior no Brasil. *Revista Educação em Questão*, v. 59, n. 61, 2021.
- EAPES. *Relatório da Equipe de Assessoria ao Planejamento do Ensino Superior (Acordo MEC-USAID)*. . Brasília: [s.n.], 1969. Disponível em: <<http://www.dominiopublico.gov.br/download/texto/me002109.pdf>>.
- ESTADÃO. Por que cursos de Medicina são ‘galinha dos ovos de ouro’ das faculdades e causam guerra na Justiça? *Estado de São Paulo*, 2023. Disponível em: <<https://www.estadao.com.br/saude/por-que-cursos-de-medicina-movem-mercado-bilionario-e-guerra-de-faculdades-na-justica/>>.
- FALCÃO, M. *Aluno de medicina vale R\$ 1,4 milhão*. . [S.l.]: Valor. Disponível em: <<https://valor.globo.com/empresas/noticia/2020/09/04/aluno-de-medicina-vale-r-14-milhao.ghtml>>. , 2020
- FASASETE. *FASA- Sete Lagoas - Institucional. Faculdades Santo Agostinho*. [S.l: s.n.], 2023
- FASAVIC. *FASA- Vitória da Conquista - Institucional*.
- FÁVERO, A. A.; CENTENARO, J. B. A PESQUISA DOCUMENTAL NAS INVESTIGAÇÕES DE POLÍTICAS EDUCACIONAIS: POTENCIALIDADES E LIMITES. *Revista Contrapontos*, v. 19, n. 1, p. 170, 2019.
- G1. Yduqs conclui compra da Adtalem, dona do Ibmecc, por R\$ 2,2 bilhões. *G1*, 2020.

- Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/noticia/2020/04/27/yduqs-conclui-compra-da-adtalem-dona-do-ibmec-por-r-22-bilhoes.ghtml>>.
- INEP. *Sinopse Estatística da Educação Superior 2020*. . [S.l: s.n.], 2022. Disponível em: <<https://www.gov.br/inep/pt-br/aceso-a-informacao/dados-abertos/sinopses-estatisticas/educacao-superior-graduacao>>.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS E PESQUISAS EDUCACIONAIS ANÍSIO TEIXEIRA. *Censo da Educação Superior*. . [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.gov.br/inep/pt-br/aceso-a-informacao/dados-abertos/microdados/censo-da-educacao-superior>>. , 2022
- ITPAC. *Fasa (Faculdades Santo Agostinho) agora também é Afya*. . [S.l: s.n.]. , 2019
- KOIKE, B. Ensino chega a R\$ 2,4 bi em aquisições. *Valor*, 2012. Disponível em: <<https://valor.globo.com/empresas/noticia/2012/01/09/ensino-chega-a-r-24-bi-em-aquisicoes.ghtml>>.
- LABINI, P. S. *Oligopólio e progresso técnico*. Rio de Janeiro: Forense, 1957.
- LEVY, D. Higher education and the state in Latin America : private challenges to public dominance. *The University of Chicago Press*, v. XIV, p. 176–182, 1986. Disponível em: <https://redib.org/Record/oai_articulo1225620-daniel-c-levy-higher-education-state-latin-america--private-challenges-public-dominance-chicago-ill--university-chicago-press-1986-434-p>.
- LIMA, T.; MIOTO, R. Procedimentos metodológicos na construção do conhecimento científico: a pesquisa bibliográfica. *Rev. katálysis*, 2007. Disponível em: <%5E5%5E>.
- MARQUES, T. *Afya Limited conclui aquisição da UNIFIPMoc e FIP Guanambi por R\$360 milhões*. . [S.l.]: Agência Sertão. , jun. 2021
- MARTINS, C. B. A reforma universitária de 1968 e a abertura para o ensino superior privado no Brasil. *Educacao e Sociedade*, v. 30, n. 106, p. 15–35, 2009. Disponível em: <<http://www.cedes.unicamp.br>>.
- MEC. *Consulta Cadastro - e-MEC, Sistema de Regulação do Ensino Superior*. . [S.l.]: Ministério da Educação. , [S.d.]
- MEC. *Consulta Cadastro e-MEC*.
- MEC. *IGC - Ministério da Educação*. . [S.l.]: Ministério da Educação. , 2023b
- MENDES, F. *Ser Educacional conclui compra e volta a procurar oportunidades no mercado*. . [S.l: s.n.]. , 2021
- MERTZIG, P. L. L.; MENDONÇA, C. T. M.; COSTA, M. L. F. Políticas públicas para a educação no Brasil: do terceiro setor ao processo de privatização do ensino superior. *EccoS – Revista Científica*, n. 59, p. 1–18, 20 dez. 2021. Disponível em: <<https://periodicos.uninove.br/eccos/article/view/10781>>.
- MOTA JUNIOR, W. P. O Banco Mundial e a contrarreforma da educação superior brasileira no governo Lula da Silva (2003-2010). *Avaliação: Revista da Avaliação da Educação Superior (Campinas)*, v. 24, n. 1, 2019.
- OLIVEIRA, R. P. DE. A transformação da educação em mercadoria no Brasil. *Educação & Sociedade*, v. 30, n. 108, p. 739–760, 2009.
- ONDINA. *Relatório de Ensino Superior - Agosto/2020*. Disponível em: <https://201bdd5d-90f3-49b7-baf4-e81807306723.filesusr.com/ugd/648d75_db70dca7422b49458d7920c64fbf8e6f.pdf?index=true>.
- PISSINATO, W.; COUTINHO, L. C. S. A influência das fusões e aquisições no processo de financeirização da educação superior brasileira. *LAPLAGE EM REVISTA*, v. 5, n. especial, 2019.
- POZ, M. R. D.; MAIA, L. S.; COSTA-COUTO, M. H. Financeirização e oligopolização das instituições privadas de ensino no Brasil: o caso das escolas

- médicas. *Cadernos de Saúde Pública*, v. 38, n. suppl 2, 2022. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-311X2022001405002&tlng=pt>.
- PRADO, S. R. *ESTRATÉGIAS DE EXPANSÃO DE INSTITUIÇÕES DE ENSINO SUPERIOR PRIVADAS NO BRASIL: ESTUDO DE CASO DO CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO*. 2016. Universidade Metodista de São Paulo, 2016. Disponível em: <<http://tede.metodista.br/jspui/handle/tede/1469>>.
- RENNER, M. Laureate compra 100% da Anhembi Morumbi. *Baguete*, 2013. Disponível em: <<https://www.baguete.com.br/noticias/31/01/2013/laureate-compra-100-da-anhembi-morumbi>>.
- RIBEIRO, R. S. Fusão Kroton-Estácio: o final de uma novela que dará origem a 3 novas minisséries no setor de educação. *InfoMoney*, 2017. Disponível em: <<https://www.infomoney.com.br/colunistas/thiago-salomao/fusao-kroton-estacio-o-final-de-uma-novela-que-dara-origem-a-3-novas-minisseries-no-setor-de-educacao/>>.
- SÁ-SILVA, J. R.; ALMEIDA, C. D. DE; GUINDANI, J. F. Pesquisa documental: pistas teóricas e metodológicas. *Revista Brasileira de História & Ciências Sociais*, v. 1, n. 1, 2009.
- SALLUM JR., B.; KUGELMAS, E. O Leviathan declinante: a crise brasileira dos anos 80. *Estudos Avançados*, v. 5, n. 13, p. 145–159, 1989. Disponível em: <<https://www.revistas.usp.br/eav/article/view/8626>>.
- SAMPAIO, H. O setor privado de ensino superior no Brasil: continuidades e transformações. *Revista Ensino Superior Unicamp*, v. 4, 2011.
- SANTOS, A. V. DOS; GUIMARÃES-IOSIF, R. M.; CHAVES, V. L. J. Formação dos oligopólios na educação superior privada brasileira: sobre implicação no trabalho docente. *Revista Educação em Questão*, v. 46, n. 32, 15 ago. 2013. Disponível em: <<https://periodicos.ufrn.br/educacaoemquestao/article/view/5123>>.
- SANTOS JÚNIOR, C. J. DOS *et al.* Expansão de vagas e qualidade dos cursos de Medicina no Brasil: “Em que pé estamos?” *Revista Brasileira de Educação Médica*, v. 45, n. 2, 2021.
- SAUAIA, A. C. A.; KALLÁS, D. O dilema cooperação-competição em mercados concorrenciais: o conflito do oligopólio tratado em um jogo de empresas. *Revista de Administração Contemporânea*, v. 11, n. 5, p. 77–101, 2007. Disponível em: <<https://www.scielo.br/j/rac/a/TmYSHvrtYb8HdyR3PqZvyMp/?format=pdf>>.
- SCHEFFER, M. *et al.* *Demografia Médica no Brasil 2020*. [S.l.: s.n.], 2020.
- SCHEFFER, M. C.; DAL POZ, M. R. The privatization of medical education in Brazil: Trends and challenges. *Human Resources for Health*, v. 13, n. 1, 2015.
- SEKI, M. A. As companhias do mercado da educação superior no Brasil e suas decisões estratégicas no período de 2007 a 2021. *Educação & Sociedade*, v. 44, 2020. Disponível em: <<https://www.scielo.br/j/es/a/RD9bmmQV9sgJKpK3DYKr8Rf/>>.
- TERRA. *UNIFIPMoc é vendida para o maior grupo de faculdades de medicina do Brasil*. . [S.l.: s.n.]. , 2020
- TONETTO, L.; BRUST-RENCK, P.; STEIN, L. Perspectivas metodológicas na pesquisa sobre o comportamento do consumidor. *Psicologia: Ciência e Profissão*, 2007. Disponível em: <%5E6%5E>.
- UNIFIPMOC. *A instituição*. . [S.l.: s.n.]. , 2022
- UNIFIPMOC. *UNIFIPMoc. UNIFIPMoc - Home*. [S.l.: s.n.]. , 2023
- VASCONCELOS, M. A. S. DE; GARCIA, R. A. *Oligopólio e concorrência: teoria e prática*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.