

Educação e mercantilização: um estudo sobre a
expansão do setor de Ensino Superior privado
no Brasil a partir da década de 1990

Education and commodification: a study on the expansion of
the private college education sector in Brazil from the 1990s

Acson Gusmão Franca

Graduado em Ciências Econômicas, com mestrado em andamento em Desenvolvimento Econômico. Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP), Campinas, SP, Brasil.
E-mail: acson_franca@yahoo.com.br

Revista Brasileira de Ensino Superior, Passo Fundo, vol. 3, n. 1, p. 98-111, Jan.-Mar. 2017 - ISSN 2447-3944

[Recebido: Maio 18, 2017; Aprovado: Ago. 11, 2017]

DOI: <http://dx.doi.org/10.18256/2447-3944/rebes.v7n1p98-111>

Endereço correspondente:

Acson Gusmão Franca
Rua Pitágoras, 353, Cidade Universitária
CEP: 13083-857, Campinas - São Paulo

Sistema de avaliação: *Double Blind Review*

Editora responsável: Verônica Paludo Bressan

Como citar este artigo / How to cite item: [clique aqui/click here!](#)

Resumo

Este estudo objetiva analisar o processo de expansão do setor de educação superior no Brasil, ocorrido ao longo da década de 1990 até os dias atuais. Nesse sentido, procura investigar de que forma esse setor se inseriu na lógica de mercado e passou a criar estratégias de crescimento e concentração, as quais transformaram a educação superior num produto comercializado em larga escala e facilmente adquirido pelos clientes consumidores. Além disso, busca-se apontar o papel das inovações e da diversificação na criação de vantagens competitivas e, conseqüentemente, para a maximização de lucros no setor, uma vez que essa é uma das estratégias utilizadas por essas empresas para subsistir no mercado. Para o alcance dos objetivos propostos, utilizou-se uma pesquisa bibliográfica com base em livros, artigos, teses, revistas especializadas, jornais e *websites* institucionais (MEC/INEP), os quais nos forneceram as bases para a investigação e fundamentação teórica do problema levantado. Em suma, observou-se que a expansão deste segmento/setor e, conseqüentemente, de massificação da educação superior tornou-se contínuo, de modo a contribuir diretamente para o aumento do número de estudantes matriculados nos cursos superiores, bem como, na criação de novas vicissitudes no setor.

Palavras-chaves: Educação superior. Instituições privadas. Expansão. Mercantilização.

Abstract

The present study aims to analyze the process of expansion of the college education sector in Brazil that occurred throughout the 1990s to the present day. In this sense, it seeks to investigate how this sector has inserted itself in the market logic and began to create innumerable strategies of growth and concentration, which transformed the college education into a product marketed in large scale and easily acquired by the consumers. In addition, it seeks to point out the role of innovations and diversification in the creation of competitive advantages and consequently to maximize profits in the sector, since this is one of the strategies used by these companies to survive in the market. In order to achieve these objectives, we have used bibliographical research in books, articles, theses, specialized journals, newspapers, institutional web sites (MEC / INEP), which provided us with a basis for research and theoretical basis of the problem raised. In sum, it has been observed that such expansion of this segment / sector, and consequently of massification of higher education, has become continuous, contributing directly to the increase in the number of students enrolled in higher education, as well as in the creation of new Vicissitudes in the sector.

Keywords: College education. Private institutions. Expansion. Commodification.

1 Introdução

Desde o início dos anos 1990 até o início do século XXI a educação superior no Brasil vivenciou uma série de profundas transformações, sendo a maior parte diretamente relacionadas ao aumento acentuado do número de alunos matriculados, especialmente na rede privada, bem como, ao surgimento de novas Instituições de Ensino Superior (IES) que se expandiram de forma rápida, realizando novos investimentos por todo país, podendo, inclusive, abrir capital na Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa) (SECCA; LEAL, 2009). No entanto, esse constante processo de expansão trouxe consigo inúmeras consequências, sejam elas positivas ou negativas, o que estimulou a realização desse estudo.

O presente artigo está dividido em duas partes. A primeira contempla uma análise histórica do setor na década de 1990 e nos anos 2000, elucidando as transformações geradas pelo advento do neoliberalismo que favoreceram a mercantilização do ensino superior privado brasileiro. A segunda parte evidencia os desdobramentos deste processo de desregulamentação e liberalização, mostrando como as estratégias realizadas por estes grupos culminaram na financeirização do segmento de educação, o que consolidou a formação de grupos especializados em vender educação e qualificação para uma classe específica: a classe trabalhadora.

2 Metodologia

O presente estudo classifica-se quanto aos objetivos como descritivo. Segundo Gil (2008), as pesquisas descritivas descrevem características de variáveis, amostras e/ou fenômenos. Em relação à abordagem do problema apresentado, o mesmo é considerado qualitativo, a qual se preocupa em possibilitar o aprofundamento da compreensão de determinado grupo social ou organização, tal como se buscou fazer com o setor de ensino superior privado (GOLDENBERG, 1997).

No que tange aos procedimentos adotados para a realização dos objetivos propostos, trata-se de uma pesquisa bibliográfica. Para Marconi e Lakatos (2003) esse tipo de pesquisa apresenta um levantamento da bibliografia publicada, com o intuito de colocar o pesquisador em contato com o que já foi dito sobre um determinado assunto. Assim sendo, esse estudo utilizou livros, artigos, teses, revistas especializadas, jornais e *web sites* institucionais para a investigação e fundamentação teórica do problema levantado, bem como, na elaboração das considerações finais.

3 Uma breve contextualização histórica da expansão do Ensino Superior privado no Brasil

Até o início da década de 1990 a educação superior era considerada um privilégio para poucos. Do total das IES existentes, algumas eram mantidas por entidades religiosas, como por exemplo a Pontifícia Universidade Católica (PUC) e as Faculdades Presbiterianas, outras instituições eram de caráter filantrópico ou comunitário, além das públicas, mantidas pelos estados ou pela união. Não havia, nesta época, um mercado propriamente dito, organizado e constituído e, por este motivo, poucas eram as instituições com caráter realmente privado, pois ainda preservavam um caráter de pequena empresa familiar. Até 1995, menos de 6% da população do país tinha acesso à educação superior (SÉCCA; LEAL, 2009).

Com o advento do neoliberalismo e desmantelamento do papel Estado brasileiro, nos idos dos anos 90, um profundo processo de desregulamentação dos mercados ganhou forma, haja vista o conjunto de reformas liberalizantes que foram adotadas nos diferentes setores econômicos do país de forma a priorizar os interesses do mercado por meio do incentivo a competição e a obtenção de lucros¹. No setor de educação, por exemplo, a promulgação da nova Lei de Diretrizes e Bases da educação (LDB) em 1996 conferiu ao Estado Brasileiro o controle e a gestão das políticas educacionais, ao mesmo tempo em que flexibilizou a oferta da educação superior pela iniciativa privada. Conforme a LDB (BRASIL, 1996):

Art. 7º: O ensino é livre à iniciativa privada, atendidas as seguintes condições: I - cumprimento das normas gerais da educação nacional e do respectivo sistema de ensino; II - autorização de funcionamento e avaliação de qualidade pelo Poder Público; III - capacidade de autofinanciamento, ressalvado o previsto no art. 213 da Constituição Federal.

Esse artigo da LDB propunha uma reestruturação da educação superior no Brasil, uma vez que admitia a existência e o funcionamento de instituições com fins lucrativos e restringia a ação do setor público no provimento de educação para a população, o que contribuía diretamente para a intensificação da expansão do setor privado. Com esta

1 “Essa reforma do Estado implementada no país, a partir da década de 1990, chegando aos dias atuais. A centralidade dessa reforma consiste na redefinição do papel do Estado que reafirma, por um lado, o valor do Estado democrático e republicano como o âmbito natural da justiça e como instância estratégica de redistribuição de recursos, ao mesmo tempo em que ele é desmantelado, em função do reforço darwiniano do mercado, procurando, a qualquer custo, a manutenção dos lucros. Dessa forma, as bases da reforma do Estado brasileiro foram estabelecidas, em 1995 (governo Fernando Henrique Cardoso), por meio do Plano Diretor da Reforma do Estado (PDRE) que tem como principais diretrizes a privatização, a terceirização e a publicização” (CHAVES, 2010, p. 2).

mudança de paradigma a educação privada passou a ser autofinanciada, cabendo às famílias brasileiras arcar com seus custos, já o Estado tinha o papel apenas de regular e controlar esse serviço, criando mecanismos de credenciamento e avaliação.

Assim, a LDB serviu como base para o processo de reforma da educação superior, em atendimento às orientações dos organismos multilaterais internacionais para a implantação do modelo de Estado neoliberal, em que a lógica mercantilista assume a centralidade (CHAVES, 2010, p. 5).

Neste sentido, é importante ressaltar as intensas mudanças sucedidas no cenário econômico brasileiro, as quais foram essenciais para firmar este processo de expansão do setor privado de ensino baseado na fragmentação e diversificação institucional. Os anos 2000, diferentemente da década anterior, foram marcados pelo *boom* demográfico, acirramento da concorrência no mercado de trabalho, aliado a uma exigência da qualificação superior, crescimento dos postos de trabalho e uma consequente formalização e aumento da renda.

Esse conjunto de fatores contribuiu para o crescimento potencial da demanda por ensino superior privado, como será demonstrado a seguir. A partir daí, ocorreu uma transição progressiva do ensino superior elitizado da década de 1990, para um novo padrão que surgia – mercantilização e massificação – hegemônicos nos anos 2000 e que perpassa toda a década seguinte.

3.1 As contribuições do Estado

Neste período, pós-LDB, o Governo Federal instituiu uma série de programas direcionados à ampliação do acesso ao ensino superior público e privado. Em 1999 foi criado o Fundo de Financiamento ao Estudante do Ensino Superior (FIES), responsável por financiar a graduação na educação superior de estudantes matriculados em instituições não gratuitas. Em 2004 foi a vez do Programa Universidade para Todos (PROUNI), que concede bolsas de estudo parciais e integrais em instituições privadas para alunos de baixa renda que tenham prestado o Exame Nacional do Ensino Médio (ENEM). Posteriormente, foi criado o Programa Educa mais Brasil com bolsas de até 70% para alunos impossibilitados de pagar uma mensalidade integral.

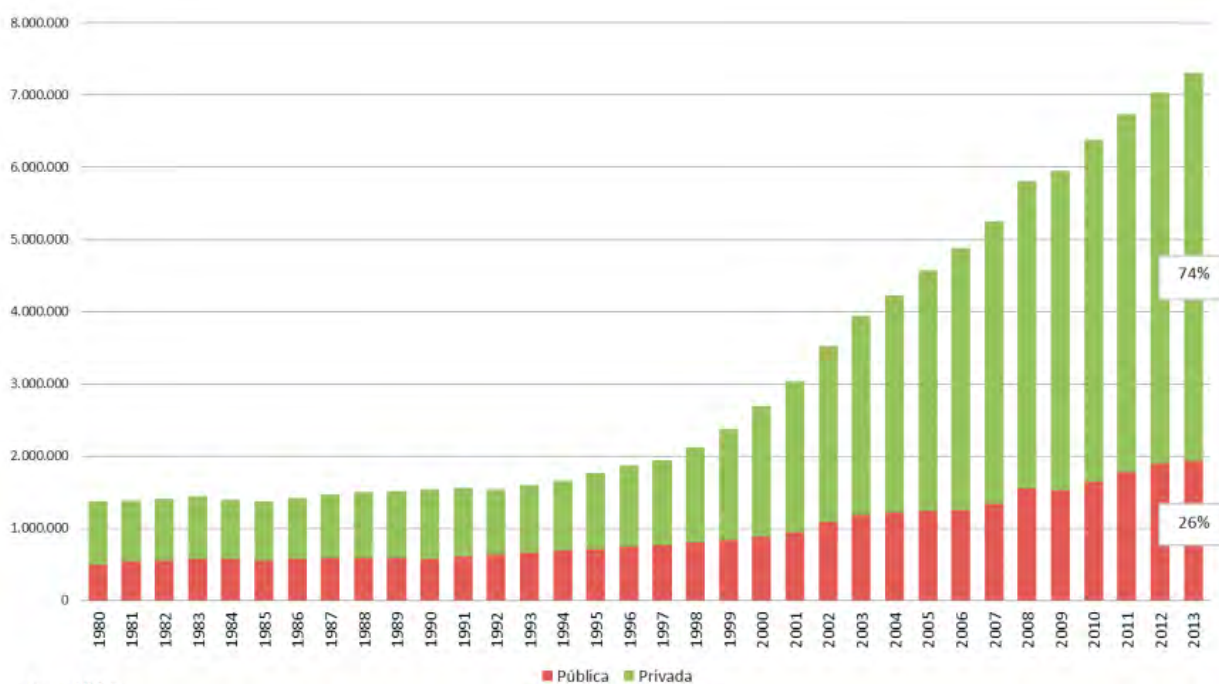
Ainda no tocante à “participação” do Estado no setor, pela Lei nº 12.688, de 18 de julho de 2012, foi instituído o Programa de Estímulo à Reestruturação e ao Fortalecimento das Instituições de Ensino Superior (PROIES) que tem como objetivo garantir as condições para a continuidade das atividades de entidades mantenedoras de instituições de ensino superior integrantes do sistema de ensino federal, por meio da aprovação de plano de recuperação tributária e da concessão de moratória de

dívidas tributárias federais. O programa atrai e ainda atrai uma série de instituições privadas que desejam ampliar o seu aluno, tendo em vista o horizonte de benefícios a serem recebidos.

No âmbito público, foi instituído, em 2007, o Programa de apoio aos Planos de Reestruturação e Expansão das Universidades Federais (REUNI) que busca ampliar o acesso e a permanência na educação superior pública. Recentemente, o Governo Federal criou o Sistema de Avaliação Unificada (SISU), um sistema informatizado do Ministério da Educação, por meio do qual as instituições públicas de ensino superior oferecem vagas a candidatos participantes do Enem. No de 2017 foram oferecidas 214.110 bolsas de estudos na rede particular de ensino superior².

Na verdade, todos estes programas, de apoio e fomento à educação superior, contribuíram para o aumento da demanda de estudantes por estas instituições de ensino, tal como pode ser observado na Figura 1, porém deve-se observar a que custo isto vem ocorrendo, já que há uma lógica de mercado por trás de todo este processo e é isto que será elucidado adiante.

Figura 1. Gráfico da evolução das matrículas nas IES públicas e privadas no Brasil: 1980-2013



Fonte: MEC/INEP (2013).

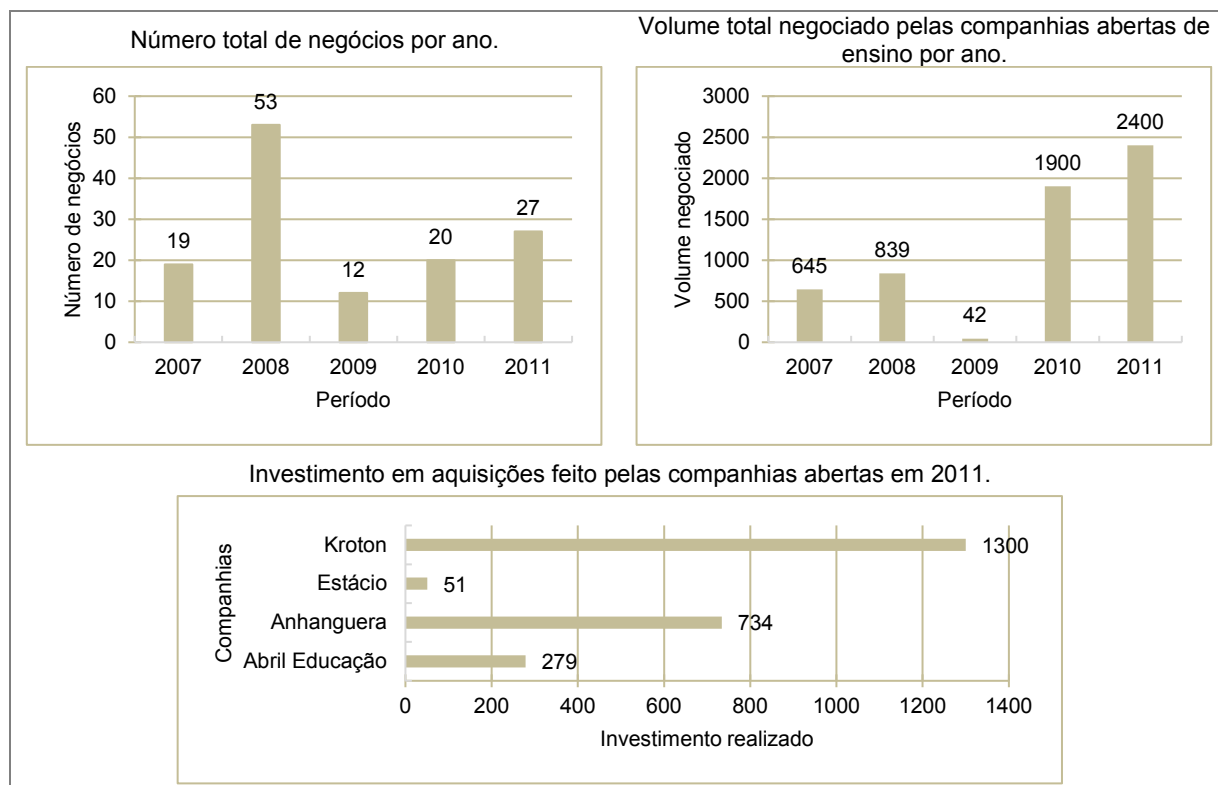
2 Todas as informações contidas neste subcapítulo estão disponíveis no portal do Ministério da Educação: <<https://www.mec.gov.br/>>.

4 Estratégias de crescimento e concentração das IES privadas

Como já elucidado, nos anos 2000 as IES privadas, já estabelecidas no mercado e com lucratividade e capacidade de crescimento superior às menores, inovaram e começaram a diversificar a produção/serviço e realizar uma série de fusões e aquisições no setor, formando grupos que passaram a concentrar boa parte do alunado do país (Figura 2). O processo de diversificação de atividades produtivas cumpre um importante papel no crescimento das empresas, como afirma Penrose (1959, p. 175):

Para o propósito de analisar o processo de diversificação podemos dizer que uma firma diversifica suas atividades produtivas toda vez que, sem abandonar inteiramente suas antigas linhas de produtos, ela enceta a produção de novos, incluindo os produtos intermediários suficientemente diferentes de outros produtores de sua lavra para envolver alguma diferença em seus programas de produção e distribuição.

Figura 2. Gráficos representando as fusões e aquisições realizadas pelas IES privadas: 2007-2011



Fonte: KOIKE (2012).

A partir de fevereiro de 2007 o processo de compra e venda de IES se intensificou, de modo que empresas como a Anhanguera Educacional, Estácio de Sá, Kroton

Educacional, Sociedade Educacional Brasileira (SEB) e Colégio Oswaldo Cruz (COC) se consolidaram tornando-se os maiores grupos de ensino privado do país, abrindo, inclusive, seu capital na bolsa de valores (Quadro 1). A Anhanguera Educacional foi a primeira empresa a aderir ao mercado de capitais e em poucos anos tornou-se líder no mercado de ensino superior privado (BITTAR; STAPANI RUAS, 2012).

Quadro 1. Principais grupos do mercado educacional brasileiro e ano de abertura de capital na BM&F Bovespa

Ano	Companhia	Mercado educacional
2007	Anhanguera Educacional	Educação básica, ensino técnico e profissionalizante e educação superior (graduação, pós-graduação e educação continuada), por meio presencial e a distância.
2007	Estácio participações	Educação superior nas modalidades presencial e a distância.
2007	Sistema Educacional Brasileiro (SEB)	Educação básica presencial, ensino superior presencial e a distância.
2007	Kroton Educacional	Educação básica, ensino superior e serviços de educação, tecnologia de ensino e material didático. Além de atuar no mercado nacional, tem 5 escolas associadas no Japão e 1 no Canadá.
2007	Abril Educação*	Educação básica e pré-universitária, escolas técnicas profissionalizantes e prestação e serviços.

* A participação da Abril Educação não foi evidenciada, pois apesar de ser um dos maiores grupos educacionais e editoriais do país, não atua diretamente no mercado de ensino superior privado

Fonte: BM&F (2012, *apud* SANTOS, 2012).

Em seguida, iniciou-se um processo de financeirização, pelo qual estes grupos passaram a receber e aplicar em ações um grande fluxo de capitais nacionais e estrangeiros que os permitiram expandirem suas operações para outros países, seja através da abertura de novas unidades, ou através de acordos com IES estrangeiras, já existentes no Brasil. A educação superior privada tornou-se uma mercadoria mais atrativa aos olhos dos mercados financeiros e de múltiplos bancos investidores que desejavam maximizar seus lucros por meio da valorização dos ativos na bolsa de valores. De acordo com Chaves (2010, p. 16):

Essa expansão descontrolada do ensino superior privado está vinculada, no Brasil, a processos intensos da desnacionalização da educação. A entrada de capitais estrangeiros no mercado educacional tem sido a marca desse processo. O grupo americano *Laureate* foi o primeiro a se tornar sócio de uma universidade brasileira, a Anhembí-Morumbi, em 2005. Desde então, vários outros grupos empresariais estrangeiros têm adquirido ações das empresas educacionais que atuam no ensino superior, como o GP

Investimentos (que comprou 20% da Estácio de Sá); o UBC Pactual (que possui 38% das faculdades do Nordeste); o Fundo Pátria (com ações da Anhanguera); o *Capital Group* (que possui ações no Grupo Kroton) e, mais recentemente, o *Cartesian Group*, que adquiriu parte do grupo nordestino Maurício de Nassau.

Criou-se então um novo modelo de gestão, que tem como prioridades a otimização de recursos e a oferta o produto/ensino em grandes quantidades, o que reduz automaticamente seus custos operacionais (BITTAR; STAPANI RUAS, 2012). Nesta perspectiva, estes grupos maiores, ao buscar estratégias de crescimento e concentração, realizaram inúmeras inovações, passando a oferecer, além de cursos presenciais, novos cursos em horário noturno e em outras modalidades (semipresenciais e à distância) para atender à demanda de uma classe específica: a classe trabalhadora. Através do Ensino à Distância, as IES privadas ampliaram o número de alunos e reduziram custos com docentes, pois passam a contratar docentes (tutores) horistas.

De acordo com o artigo 13 do decreto n. 2207, “as universidades deveriam ter no mínimo 1/3 do corpo docente contratado em regime integral e pelo menos 1/3 dos professores com mestrado e doutorado, sendo pelo menos 15% com doutorado” (SANTOS, 2012, p. 32).

Além disto, foram criados diferentes aplicativos para *Android*, *iOS*, e *Windows Phone* que permitiam aos alunos terem acesso, dentro outros recursos, aos conteúdos pedagógicos das disciplinas; frequências, prazos e atrasos na mensalidade; portal de empregos (para alunos e ex-alunos); e promoções e descontos em materiais didáticos.

O avanço de toda essa expansão e diversificação resultou na criação de grandes oligopólios no setor de ensino superior (BITTAR; STAPANI RUAS, 2012), tal como pode ser observado na próxima sessão deste artigo, que tratará especificamente das consequências que a recente fusão de duas empresas educacionais trouxe para esse setor.

4.1 A fusão dos grupos Kroton e Anhanguera e suas implicações para o setor

Em junho de 2014 o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) aprovou a fusão dos grupos Kroton Educacional S/A e Anhanguera Educacional Participações S/A, fazendo nascer uma das maiores empresas de educação superior do mundo, classificada como a 17^a maior companhia da Bovespa em valor de mercado, com R\$ 14,48 bilhões (GUTIERREZ, 2014). Com o intuito de maximizar a riqueza dos seus acionistas, o Grupo Kroton criou uma nova estratégia orientada para levar

o ensino superior, na modalidade à distância, para a população brasileira menos favorecida e residente no interior de regiões pouco exploradas até aquele momento, tais como a região Nordeste, a Amazônia e as periferias dos grandes centros (MONTEIRO; BRAGA, 2007).

Esta estratégia teve efeitos diretos na expansão quantitativa desse segmento, o que é corroborado por essas informações, veiculadas no *site* institucional do Grupo Kroton;

Hoje o grupo possui mais de 1.071 mil alunos de ensino superior e pós-graduação, 667 polos de EaD distribuídos por todos os estados do Brasil, 124 campi localizados em todas as regiões do país, 41 mil alunos no Pronatec, 53 mil alunos em cursos não regulados, 290 mil alunos de educação básica e mais de 600 escolas parceiras, além de atuação internacional (KROTON, 2017).

Uma pesquisa realizada pela Economática, disponibilizada na página da revista Valor Econômico (TUON, 2014), trouxe as seguintes informações sobre o Grupo Kroton: a receita bruta era de 4,2 bilhões e o lucro líquido de 420 milhões. Tal fato aponta que o objetivo desse grupo não se resume a oferecer serviços educacionais à população, mais do que isto, também buscam encontrar, em todo país, não apenas alunos-clientes, mas também professores e funcionários-colaboradores pouco qualificados, que se sujeitam a um regime contratual de trabalho.

A capacidade de expansão do Grupo Kroton é fruto do seu modelo de gestão, centrado na massificação do ensino, ou seja, tornando-o mais abrangente e popularizado em todo país (OLIVEIRA, 2009). Para tanto, o grupo reúne um conjunto de habilidades (infraestrutura, recursos financeiros, sistemas administrativos, recursos humanos e intangíveis) que o possibilita criar vantagens competitivas frente às demais instituições não pertencentes ao grupo, obtendo, com isso, superlucros para serem investidos continuamente. Ainda assim, esse grupo ainda não conseguiu atingir todos os nichos existentes, já que o mercado de ensino superior brasileiro é fragmentado, existindo uma diversidade de instituições que atuam para públicos específicos, como pode ser confirmado na Figura 3.

Figura 3. Tipos de instituições e segmentação de mercado



Fonte: Sécca e Leal (2009).

Por ser formado por “instituições de massa” (4º quadrante) que prezam por atender um número grande de alunos, as universidades pertencentes ao Grupo Kroton, ao oferecer uma grande diversidade de cursos presenciais e na modalidade EaD, com mensalidades mais baixas, visam atender a um público específico, ou seja, jovens trabalhadores das classes B, C e D, os quais têm pouca, ou nenhuma, disponibilidade para se dedicar inteiramente ao curso superior. Se, por um lado, esse modelo de gestão é responsável pelo rápido crescimento do alunado brasileiro, por outro, o mesmo se adequa perfeitamente ao modo de produção vigente, visto que cria as condições para suprir uma demanda do mercado capitalista de ter o ensino como uma das principais fontes de lucros.

Em suma, o conjunto de inovações já realizadas no setor por este grupo em específico visa manter o processo de mercantilização do ensino, sem se preocupar com a formação humana. Preza-se pela quantidade e esquecem que a qualidade do ensino é determinante no processo de aprendizagem de todo estudante. “A educação superior transformou-se num grande supermercado, em cujas prateleiras produtos e serviços disputam a atenção e o desejo dos consumidores”. (BITTAR, 1999, p. 54).

5 Considerações finais

Com base no presente estudo, percebeu-se que todo o processo de mercantilização e financeirização do setor ensino superior privado, viabilizado pelas políticas neoliberais desde o início dos anos 1990, passou por algumas fases distintas. Até meados de 2005 tinha-se um mercado propriamente competitivo, caracterizado por uma grande quantidade de concorrentes, onde a estratégia de competição das instituições privadas ocorria via preços – mensalidades, de forma que as instituições menores eram expulsas do mercado (SILVA, 2004). A partir deste ano esse setor passou por uma grande

expansão, viabilizada por uma série fusões e aquisições realizadas pelas instituições maiores e mais antigas no mercado. Formaram-se grandes grupos de ensino superior privado com capital aberto na bolsa de valores. A tendência é que todo este processo expansionista se perpetue futuramente até atingir um alto nível de concentração, quando um pequeno número de empresas dominará a maior parte do mercado.

Esses grupos de ensino superior privado, ao se tornarem fontes de capital, tentam ampliar seu raio de manobra na busca pela maior parcela do mercado consumidor. No entanto, todo este processo de busca por maiores vantagens competitivas se mantém vinculado às estratégias capitalistas de acumulação desses grupos, por este motivo gera uma série de assimetrias no seu decorrer, tal como pode ser observado na padronização e precarização do ensino superior privado no Brasil, dentre outras contradições.

A partir do momento em que a educação se torna objeto de interesse de indivíduos que priorizam os lucros em detrimento a qualidade do ensino, a mesma se distancia dos princípios democráticos e vai perdendo gradativamente sua vertente emancipadora, capaz de transformar o homem e a sociedade onde vive.

Referências

- BITTAR, M. **Universidade comunitária: uma identidade em construção**. 1999. 251. Tese (Doutorado em Educação) - Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 1999.
- BITTAR, M; STAPANI RUAS, C. M. Expansão da educação superior no Brasil e a formação dos oligopólios - hegemonia do privado mercantil. **EccoS Revista Científica**, n. 29, 2012, p. 115-133.
- BRASIL. **Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (LDB)**. Lei nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/CCIVIL_03/leis/L9394.htm>. Acesso em: 07 mai. 2017.
- BRASIL. Ministério da Educação. **Programas do Governo Federal**. Brasília: 2015. Disponível em: <<https://www.mec.gov.br/>>. Acesso em: 03 mai. 2017.
- CHAVES, V. L. J. Expansão da privatização/mercantilização do ensino superior Brasileiro: a formação dos oligopólios. **Educ. Soc.**, v. 31, n. 111, 2010, p. 481-500.
- GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- GOLDENBERG, M. **A arte de pesquisar**. Rio de Janeiro: Record, 1997.
- GUTIERREZ, M. Kroton e Anhanguera passam a ser a 17ª empresa da Bolsa. 04 jul. 2014. Disponível em: <<http://economia.estadao.com.br/noticias/negocios,apos-fusaokroton-e-anhanguera-passam-a-ser-a-17-maior-companhia-da-bolsa,1523573>>. Acesso em: 07 ago. 2017.
- INEP. Censo da educação superior: 2013. Disponível em: <<http://portal.inep.gov.br/basica-censo>>. Acesso em: 05 mai. 2017.
- KOIKE, B. Ensino chega a R\$ 2,5 bi em aquisições. **Valor Econômico**: São Paulo, 2012. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/empresas/1176138/ensino-chega-r-24-bi-em-aquisicoes>>. Acesso em: 10 mai. 2017.
- KROTON. Portal Ensino – Kroton Institucional. Disponível em <<http://www.kroton.com.br/>>. Acesso em: 05 mai. 2017.
- MARCONI, M. A; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2 003.
- MONTEIRO, C. A.; BRAGA, R. **O cenário atual do setor de ensino superior privado**, 2007. Disponível em: <<http://www.aprendervirtual.com.br/artigoInterna.php?ID=53&ID=206>>. Acesso em: 07 ago. 2017.
- OLIVEIRA, R. P. A transformação da educação em mercadoria no Brasil. **Educ. Soc.**, v. 30, n. 108, p. 739-760, 2009.
- PENROSE, E. **A teoria do crescimento da firma**. Editora Unicamp, Campinas, 1959.
- SANTOS, A. V. **A governança da educação superior privada: sobre implicações da formação dos oligopólios no trabalho docente**. 2012. 161 f. Dissertação (Mestrado em Educação) – UCB, Brasília, 2012.

SÉCCA, R. X.; LEAL, R. M. Análise do setor de ensino superior privado no Brasil. Educação. **BNDES Setorial 30**, p. 103-156, 2009.

SILVA, A. L. G. **Concorrência sob condições oligopolísticas**: contribuição das análises centradas no grau de atomização/concentração dos mercados. Campinas, SP: Unicamp/IE, 2004

TUON, L. Após fusão, Kroton passa a ser 17^a maior companhia da bolsa. São Paulo, 2014.

Disponível em: <<http://www.valor.com.br/empresas/3604854/apos-fusao-kroton-passa-ser-17>>.

Acesso em: 10 mai. 2017.