

## A educação a distância como estratégia de captação de alunos após a redução da oferta do Fies

Distance education as an strategy to attract students after the reduction of Fies offers

La educación a distancia como estrategia de capacitación de estudiantes tras la reducción de la oferta del Fies

**Marcelo Augusto Scudeler** – Universidade do Vale do Sapucaí | Pouso Alegre | MG | Brasil. E-mail: [mscudeler@uol.com.br](mailto:mscudeler@uol.com.br) | Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-8685-006X>

**Elvira Cristina Martins Tassoni** – Pontifícia Universidade Católica de Campinas | Campinas | SP | Brasil. E-mail: [cristinatassoni@gmail.com](mailto:cristinatassoni@gmail.com) | Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-8968-3981>

**Resumo:** Ao mesmo tempo que viabilizou o ingresso e a permanência de estudantes na educação superior privada, o Fundo de Financiamento Estudantil (Fies) também foi uma ferramenta de financeirização do setor, especialmente na primeira metade da década de 2010. Este artigo focaliza as consequências para o segmento educacional, do progressivo encolhimento do Fies a partir de 2015, bem como a Educação a Distância (EaD) como estratégia comercial para minimizar os impactos deste encolhimento no processo de captação de alunos. Trata-se de uma pesquisa documental que pretende demonstrar que, na míngua de fontes públicas estatais de financiamento estudantil, a continuidade do processo de expansão e a manutenção dos resultados das empresas educacionais foram viabilizadas pela expansão da EaD.

**Palavras-chave:** educação superior; Fundo de Financiamento Estudantil (Fies); educação a distância.

DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S1414-40772023000100007>

**Abstract:** While it allowed students to enter and remain in private higher education, FIES (Students Financing Fund) was also a financing tool for this industry, especially in the first half of the 2010s. This article focuses on the consequences of FIES' progressive reduction from 2015 on, for the education segment, as well as on Distance Education (DE) as a commercial strategy to minimize these impacts in the shrinking of the process of student recruitment. This is a documentary research that intends to show that with the near absence of state public sources of student financing, the continuity of the expansion process and the maintenance of the results of the education companies were made possible by the expansion of DE.

**Keywords:** higher education; Student Financing Fund (Fies); distance education.

**Resumen:** Al mismo tiempo que posibilitaba el ingreso y la permanencia de los estudiantes en la educación superior privada, el Fondo de Financiamiento Estudiantil (Fies) también fue una herramienta para la financiarización del sector, especialmente en la primera mitad de la década de 2010. Este artículo se centra en las consecuencias para el segmento educativo de la progresiva contracción de Fies a partir de 2015, así como la Educación a Distancia (EaD) como estrategia comercial para minimizar los impactos de esta contracción en el proceso de captación de estudiantes. Se trata de una investigación documental que pretende demostrar que, en ausencia de fuentes públicas estatales de financiación de los estudiantes, la continuidad del proceso de expansión y el mantenimiento de los resultados de las empresas educativas fue posible gracias a la expansión de la EaD.

**Palavras chave:** educação superior; Fundo de Financiamiento Estudiantil (Fies); educação a distancia.

## 1 Introdução

Nos últimos 25 anos, a educação superior privada passou por alguns ciclos e, em especial, na virada para este século XXI, com a existência de uma forte demanda no mercado educacional, a abertura de novas instituições de educação superior viabilizou o acesso de diversos públicos e a realização de sonhos. Mas, tal acesso ainda era para os poucos com condições de assumir o pagamento de mensalidades, vez que o crescimento no número de vagas ocorreu predominantemente no setor privado.

A partir de 2005, o perfil do alunado foi mudando paulatinamente e o número de alunos pardos e negros na educação superior aumentou, assim como a proporção de alunos egressos da escola pública e de famílias com perfil socioeconômico mais vulnerável (SANTANA, 2010). Diversas políticas públicas adotadas a partir dos governos do Presidente Luiz Inácio Lula da Silva (2003-2010), como o Prouni (Programa Universidade para Todos) e o Fies (Fundo de Financiamento Estudantil), promoveram o ingresso e a permanência de alunos que até então eram excluídos da educação superior.

Em 2015, a crise financeira e a política de austeridade fiscal (constitucionalizada pela Emenda Constitucional n. 95, de 15.12.2016) provocaram impactos em todos os setores da economia. E não foi diferente com a educação superior, que sentiu o gradual processo de redução da oferta do Fies. Na segunda metade da década de 2010, com a míngua de fontes públicas estatais de financiamento estudantil, a continuidade do processo de expansão e, portanto, a manutenção dos resultados financeiros das empresas educacionais, como será demonstrado nesta pesquisa, foi viabilizada pelo aumento da captação de alunos em cursos na modalidade de educação a distância (EaD), com mensalidades sensivelmente mais acessíveis.

A partir da compreensão das consequências do forte encolhimento do Fies, pretende-se analisar as alternativas comerciais criadas pelos grupos empresariais educacionais para minimizar os impactos da diminuição da oferta do financiamento público, demonstrando que a EaD foi a principal estratégia adotada para a manutenção da expansão do segmento, direcionando essa modalidade de curso para alunos com menor poder aquisitivo, a partir de marcos normativos editados durante a gestão do Presidente Michel Temer (Ago. 2016-2018).

Trata-se de uma pesquisa documental, que analisou os relatórios de administração dos exercícios de 2020 e 2021 das cinco companhias brasileiras que atuam no segmento de educação superior e têm suas ações livremente negociadas na bolsa de valores nacional. Além desses relatórios, a pesquisa também considerou outros documentos, como reportagens jornalísticas, fontes normativas diversas e dados estatísticos do Ministério da Fazenda (2018), da empresa de consultoria Hoper Educação (2021), do Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (INEP, 2022) e do Sindicato das Entidades Mantenedoras do Ensino Superior

de São Paulo (SEMESP, 2022). O objetivo foi compreender o movimento dos grupos empresariais da educação superior na oferta de cursos na modalidade EaD, diante do gradual processo de encolhimento do Fies.

## 2 A Massificação e a Diversificação da Educação Superior Brasileira

A promulgação da nova Lei de Diretrizes e Bases da Educação (LDB), Lei n. 9.394, de 23.12.1996 (BRASIL, 1996), é o marco inicial da efetivação de políticas de ampliação do acesso à educação superior no Brasil. Contudo, essas políticas tornaram-se mais assertivas a partir dos anos 2000, com o início do processo de massificação do acesso, vez que, até então, o ingresso e a permanência na educação superior brasileira era privilégio de uma elite social. O termo massificação indica que a educação superior se abre, paulatinamente, às várias camadas da população, isto é, “não é mais restrita a pequenos grupos, geralmente os melhores socialmente posicionados de uma dada sociedade. Ou seja, não é mais, estrito senso, de elite” (ALMEIDA, 2014, p. 28).

O crescimento do número de matrículas foi direcionado majoritariamente para o setor privado (MARTINS, 2008), a partir da ampliação do número de Instituições de Educação Superior (IES) na gestão do Presidente Fernando Henrique Cardoso (1995-2002), com vários arranjos normativos, como o Decreto n. 2.306 (BRASIL, 1997), que permitiu a existência de IES mantidas por pessoas jurídicas em “qualquer das formas admitidas em direito, de natureza civil ou comercial”. Até então, todas as IES privadas eram no formato de associação civil ou fundações, modelos de pessoas jurídicas sem finalidade lucrativa. Referido Decreto foi a semente fundamental para o nascimento dos grandes grupos empresariais da educação superior, que atuam hoje como protagonistas no mercado brasileiro.

Na gestão do Presidente Luiz Inácio Lula da Silva (2003-2010) manteve-se o ritmo de ampliação do setor, já com a dominância de grandes grupos empresariais que se organizaram para a obtenção de alta lucratividade, iniciando fusões e incorporações. Foi nesse período que ocorreu a primeira abertura do capital na bolsa de valores (Anhanguera Educacional), em 2007 (LIMA *et al.*, 2019), e a entrada do capital internacional no mercado brasileiro de educação superior (JARDIM; ALMEIDA, 2016).

Durante o governo da Presidente Dilma Rousseff (2011-2016) e nos seguintes (Presidente Michel Temer, 2016-2018; Presidente Jair Bolsonaro, 2019-2022), percebe-se uma diminuição do ritmo de crescimento do número de instituições privadas, indicando um momento de estabilização do mercado, com a redução do número de instituições de pequeno porte, absorvidas ou incorporadas pelos grandes grupos empresariais do setor educacional (SEMESP, 2022).

Massificar, como sustenta Senkevics (2021), é o primeiro passo em direção da democratização, proporcionando não só o aumento do número de alunos, mas também – e sobretudo – diversificar esse acesso às camadas mais carentes da

população (SILVEIRA *et al.*, 2021). Na mesma linha, Nogueira (2018, p. 22) faz a ressalva que os termos difusão e a massificação se referem à ampliação do acesso à educação superior; por sua vez, a democratização vai muito além, pois pressupõe a “equalização das oportunidades de acesso aos diferentes títulos escolares”, como também a acumulação de capital social direcionada à redução do peso da origem social na determinação dos destinos escolares.

A partir dos primeiros dois governos do Presidente Luiz Inácio Lula da Silva (2003-2010), o poder público também adotou uma série de políticas com o papel de viabilizar o acesso de estudantes até então excluídos, “por suas desvantagens relacionadas às características não controláveis” (ROSSETTO; GONÇALVES, 2015, p. 793) como, por exemplo, origem étnica ou *status* socioeconômico que, em uma política de igualdade de oportunidades, não podem representar elemento limitador ou dificultador do acesso. Com isso, não houve apenas o alargamento da base de acesso à educação superior (massificação), mas diversificação do perfil do alunado, atingindo percentual da população mais vulnerável. Para além da massificação, isto é, da ampliação da base com o crescimento de vagas ofertadas na educação superior, políticas públicas permitiram a diversificação do acesso, tornando-o possível para estudantes advindos de famílias mais vulneráveis. O Fies é uma dessas políticas.

### 3 O Programa público de financiamento estudantil: Fies

Ainda que a origem do Programa de Financiamento Estudantil tenha ocorrido no regime militar que criou, em 1975, o Programa de Crédito Educativo, os contornos atuais foram definidos em 2007 e, gradualmente, a estrutura financeira do Fies foi se tornando mais atraente para o estudante. Com alterações ocorridas no Fies durante os anos de 2009 e 2010 e o aumento progressivo das dotações orçamentárias para essa linha de crédito, já em 2011 inicia-se um processo de aumento do volume de novos de contratos firmados, como se observa na Tabela 1, com seu auge em 2014, ano em que 733 mil novos contratos de financiamento foram firmados. Como resultante das grandes facilidades nas condições de contratação do empréstimo, um primeiro grande efeito tornou-se visível: “a explosão do número de alunos que passaram a ser beneficiários do programa” (ALMEIDA, 2020, p. 11).

Tabela 1 – Número de novos contratos do Fundo de Financiamento Estudantil (Fies), por ano (2010-2021)

Ano	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Número de novos contratos	76.000	154.000	377.000	560.000	733.000	287.000	204.000	168.000	82.000	85.000	54.000	47.100

Fonte: Elaboração própria, com base nos dados do Inep (2022).

No final do governo do Presidente Luiz Inácio Lula da Silva (2003-2010), a estrutura financeira do Fies tornou-se mais atraente para os estudantes. Em 2009, foi promulgada a Lei n. 11.941 (BRASIL, 2009), que ampliou o período de carência para o início do pagamento do financiamento e, em 2010, com uma nova mudança normativa (Lei n. 12.202, BRASIL, 2010), os agentes financeiros (Caixa Econômica Federal e Banco do Brasil) foram dispensados da condição de garantidores parciais do financiamento concedido e, com isso, passaram a agir no mercado com mais agressividade. Ainda em 2010, outras mudanças importantes foram a edição da Resolução n. 3.842 (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2010), reduzindo a taxa efetiva de juros dos contratos do Fies para 3,4% ao ano (até então os juros eram de 6,5% ao ano), e a Portaria Normativa n. 10 (MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO, 2010), que passou a dispensar a concessão de qualquer garantia pelo estudante, desde que aderisse ao Fundo de Garantia de Operações de Crédito Educativo (FGEDUC). Com essas alterações ocorridas no Fies durante os anos de 2009 e 2010, associado ao aumento progressivo das dotações orçamentárias para essa linha de crédito, já em 2011 inicia-se um processo de aceleração do número de novos contratos.

A partir de 2015, como mostra a Tabela 1, a contratação do Fies sofreu forte redução, com a restrição do público-alvo a alunos com renda familiar *per capita* de até 3 salários-mínimos, elevação da taxa de juros, aumento da parcela do aluno no pagamento da mensalidade do curso e compartilhamento do valor dos encargos educacionais com as IES.

Duas portarias foram editadas em dezembro de 2014, na gestão da Presidente Dilma Rousseff (2011-08.2016), com importantes mudanças no modelo de contratação do financiamento, incluindo a exigência de comprovação pelo estudante de obtenção de nota mínima de 450 pontos no Exame Nacional do Ensino Médio (Enem), além de nota diferente de zero na redação (MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO, 2014a), bem como retorno da exigência de fiador nos contratos (MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO, 2014b).

Já sob o governo do Presidente Michel Temer, a política da austeridade fiscal foi constitucionalizada, com a edição da Emenda Constitucional n. 95 (BRASIL, 2016), que congelou os gastos primários (destinados ao custeio de serviços públicos à sociedade) por 20 anos (com possibilidade de revisão após 10). Todo esse quadro provocou uma expressiva e gradual redução da dotação orçamentária do Fies e, como consequência, na oferta do financiamento para novos alunos, que pode ser observada na Tabela 1.

Apesar de todas as críticas dirigidas ao Fies (PINTO, 2016; ALMEIDA, 2020), especialmente no aspecto do fomento à financeirização das IES privadas, partindo-se da premissa que houve um vigoroso crescimento do número de contratos do Fies, especialmente entre 2011 e 2014, como se observou na Tabela 1, é possível afirmar que esse crescimento se deu de maneira mais acentuada entre estudantes oriundos de famílias com renda *per capita* menor. Nesse sentido, enquanto em 2010, 72,4% dos

alunos beneficiados pelo programa eram provenientes de família com renda *per capita* de até 2 salários mínimos, em 2014, esse percentual cresceu para 98,1% (MINISTÉRIO DA FAZENDA, 2018). No mesmo período, também houve uma importante evolução do número de contratos firmados por pessoas declaradas indígenas, pretas ou pardas. Em 2010, esse percentual era apenas de 36,8%; já no ano de 2014, a participação de indígenas, pretos e pardos cresceu para 60,3% (MINISTÉRIO DA FAZENDA, 2018).

Contudo, de protagonista na primeira metade da década de 2010, para mero coadjuvante a partir de 2015, o Fies chega agonizando à década de 2020. Em suas contradições, é visto como política pública que proporcionou a efetiva inclusão diversificada de estudantes de classes sociais mais vulneráveis na educação superior e, ao mesmo tempo, como uma importante ferramenta de financeirização dos grupos empresariais educacionais, garantindo receita e alunos.

O gradual encolhimento do Fies a partir de 2015 exigiu que os grupos empresariais educacionais buscassem alternativas para a manutenção da rentabilidade financeira e dos percentuais de crescimento no número de matrículas. Para isso, era necessário continuar captando alunos nas classes socioeconômicas mais baixas. O enfraquecimento dessa importante política pública provocou uma reação do mercado educacional, na medida em que a manutenção da escalada de crescimento, que o setor vivenciava desde o início do século XXI, exigia a inclusão dos alunos de classes sociais vulneráveis, sem os quais esse ritmo de crescimento não seria mantido. A oferta ampliou-se muito e o mercado consumidor não poderia ser reduzido, sob pena de provocar uma grave crise financeira no setor. Essa era a lógica do setor empresarial educacional.

#### **4 A Construção das Estratégias Comerciais pelos Grupos Empresariais da Educação Superior**

Não há espaços vazios no capitalismo e a lacuna deixada pelo Fies precisava ser ocupada para a manutenção do ritmo de crescimento do segmento educacional privado. A preocupação em continuar atingindo alunos das classes C, D, E fez com que o segmento repensasse a política de preços de mensalidades praticada desde o início do século XXI. Ainda não era uma estratégia comercial, mas um primeiro movimento reativo para a manutenção da captação desses alunos.

A Tabela 2 reproduz pesquisa realizada pela empresa de consultoria educacional Hoper (2021) e mostra a evolução das mensalidades médias dos cursos presenciais e a distância praticadas por IES privadas, entre 2005 e 2021 (no caso dos cursos na modalidade a distância, os valores passaram a ser consultados apenas em 2012). Os valores apresentados estão atualizados pelo Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) e, por isso, a inflação dos preços pode ser ignorada na análise. A empresa de consultoria informa que para o levantamento da mensalidade média foram

coletados 18.071 preços entre novembro de 2020 e fevereiro de 2021, considerando um universo de 24.465 cursos.

Tabela 2 - Valor médio das mensalidades de IES privadas (em reais), por modalidade de ensino, ano e diferença percentual entre os valores das duas modalidades. Brasil, 2012-2021

Ano	Presenciais (R\$)	EaD (R\$)
2005	932,25	
2006	908,49	
2007	859,34	
2008	846,34	
2009	835,37	
2010	787,77	
2011	817,75	
2012	826,02	405,22
2013	850,36	393,66
2014	883,81	390,64
2015	959,64	382,18
2016	935,02	358,95
2017	907,10	324,90
2018	900,59	306,41
2019	872,07	283,36
2020	769,27	261,20
2021	758,44	248,67

Fonte: Hoper Educação (2021, p. 28).

Focalizando inicialmente apenas nos cursos da modalidade presencial, a Tabela 2 mostra que entre 2005 e 2010 o valor médio praticado nesses cursos oferecidos por IES privadas mantêm um constante e gradual processo de redução. Contudo, o ritmo é interrompido em 2011, iniciando um ciclo de aumento até 2016 quando, novamente, inicia um novo ciclo de redução, mantido até 2021.

A Tabela 2 mostra três fases claras e distintas da política de preços praticada por IES privadas para os cursos na modalidade presencial.

Na primeira fase, entre 2005 e 2010, o preço médio da mensalidade dos cursos presenciais passa por um processo de redução. Trata-se de um período em que os primeiros grandes grupos empresariais educacionais estão se formando e focam seu processo de captação de alunos baseado em um marketing de precificação, em que o principal diferencial oferecido é o baixo preço das mensalidades. Esse movimento provoca a queda do preço médio das mensalidades.

Na segunda fase, entre 2010 e 2015, o valor médio das mensalidades praticadas tem uma tendência de aumento, período que coincide com o auge do protagonismo do Fies, que pode ser observado na Tabela 1. Neste primeiro período, o poder público passa a ser o principal “cliente” dos grupos empresariais educacionais que, com a segurança de um parceiro bom pagador, iniciam uma política de aumento real das mensalidades praticadas, direcionando para o público em geral descontos pontuais (de natureza comercial), não concedidos para os beneficiários do Fies.

A crise econômica iniciada em 2015 e o processo de encolhimento do Fies fazem com que os grupos empresariais educacionais revejam a política de preços, iniciando-se uma terceira fase na política de preços: na Tabela 2, percebe-se que a partir do ano de 2016 inicia-se um processo de redução do valor médio prático nas mensalidades, mantido até 2021.

Ocorre que apenas reduzir o preço médio das mensalidades dos cursos presenciais não era suficiente; e nem recomendável, pois essa redução poderia impactar na sobrevivência financeira das IES privadas. Afinal, a simples redução do preço atingiria a todos os públicos, isto é, tanto alunos das classes A e B, como os alunos das classes C, D, E. O cenário exigia, portanto, mais que uma mera reação de redução do preço praticado.

A EaD já existe desde o século XIX, com os mais variados modelos e tipos de cursos por correspondência. Em sua gênese, o objetivo era levar o conhecimento para pessoas isoladas e distantes dos grandes centros urbanos. Contudo, é a partir do século XXI, com o apoio de novas tecnologias de ampla acessibilidade, que essa modalidade ganha uma nova roupagem. Ainda que a EaD não seja uma novidade do século atual, é a partir deste século que se inicia no Brasil um processo de estruturação, até atingir os contornos atuais.

Com a constante redução do número de novos contratos do Fies, percebida na Tabela 1 a partir de 2015, os grandes grupos empresariais que atuam no setor educacional passaram a pressionar o poder público para mudanças normativas que facilitassem a abertura e a oferta de cursos na modalidade a distância. Em 2017, um conjunto de políticas públicas na educação superior permitiu e fomentou a expansão substancial da oferta de cursos na modalidade EaD. Com efeito, no governo do Presidente Michel Temer foi editado o Decreto nº 9.057 (BRASIL, 2017), de 25 de maio de 2017, que trouxe um novo marco regulatório para o setor, com substanciais mudanças legislativas nos processos autorizativos e avaliativos de cursos e polos de apoio. Entre as medidas, o Decreto dá autorização para as IES credenciadas na modalidade EaD, com prerrogativa de autonomia, ofertarem cursos na modalidade independentemente de autorização, devendo, apenas, informar a criação do curso ao Ministério, “para fins de supervisão, de avaliação e de posterior reconhecimento”. Nos últimos dias do governo do Presidente Michel Temer foi editada a Portaria n. 1.428

(MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO, 2018), fundamental para o que hoje tem se chamado de hibridização, isto é, cursos ofertados e regulamentados na modalidade presencial, mas que possuem expressiva parcela de sua carga horária (até 40%) ofertada na modalidade a distância. Toda essa regulamentação permitiu a abertura em larga escala de polos de cursos na modalidade EaD e facilitou, ainda mais, a expansão da oferta de cursos nesse modelo.

Criou-se um ambiente permissivo para o crescimento da oferta de cursos na modalidade a distância, com o apoio de políticas públicas que atendem os interesses de grupos econômicos (DIAS SOBRINHO, 2015) que atuam no segmento.

A Tabela 3 mostra esse movimento, ano a ano, permitindo comparar o número de matrícula de alunos em IES privadas e públicas, no intervalo de oito anos, entre 2014 e 2021. Em 2015, por exemplo, ano em que se inicia o processo de encolhimento do Fies, em um contingente total de aproximadamente 8 milhões de matrículas no sistema de educação superior, 6,6 milhões de alunos estavam na modalidade presencial, enquanto apenas 1,4 milhões estudavam na modalidade a distância. Ano após ano, essa diferença foi diminuindo, até 2021, quando o número de alunos matriculados na modalidade de EaD do segmento privado superou o número de alunos nos cursos presenciais.

Tabela 3 – Matrículas na educação superior, por ano, categoria administrativa de IES e modalidade de ensino. Brasil, 2014-2021

ANO	MATRÍCULAS NA EDUCAÇÃO SUPERIOR				Total
	IES Pública		IES Privada		
	Presencial	EaD	Presencial	EaD	Total
<b>2014</b>					
Quant. Alunos	1.822.193	139.373	4.675.696	1.202.503	7.839.765
Percentual	23,2%	1,8%	59,6%	15,3%	100%
<b>2015</b>					
Quant. Alunos	1.824.192	128.393	4.815.602	1.265.387	8.033.574
Percentual	22,7%	1,6%	59,9%	15,8%	100%
<b>2016</b>					
Quant. Alunos	1.867.897	122.601	4.689.930	1.371.826	8.052.254
Percentual	23,2%	1,5%	58,2%	17,0%	100%
<b>2017</b>					
Quant. Alunos	1.880.249	167.837	4.651.412	1.591.413	8.290.911
Percentual	22,7%	2,0%	56,1%	19,2%	100%
<b>2018</b>					
Quant. Alunos	1.904.860	172.975	4.490.329	1.883.584	8.451.748
Percentual	22,5%	2,0%	53,1%	22,3%	100%
<b>2019</b>					
	<b>Presencial</b>	<b>EaD</b>	<b>Presencial</b>	<b>EaD</b>	<b>Total</b>

Quant. Alunos	1.922.761	157.657	4.231.500	2.292.608	8.604.526
Percentual	22,3%	1,8%	49,2%	26,6%	100%
<b>2020</b>	<b>Presencial</b>	<b>EaD</b>	<b>Presencial</b>	<b>EaD</b>	<b>Total</b>
Quant. Alunos	1.799.234	157.372	3.775.908	2.948.431	8.680.945
Percentual	20,7%	1,8%	43,5%	34,0%	100%
<b>2021</b>	<b>Presencial</b>	<b>EaD</b>	<b>Presencial</b>	<b>EaD</b>	<b>Total</b>
Quant. Alunos	1.906.440	172.221	3.363.744	3.544.149	8.986.554
Percentual	21,2%	1,9%	37,4%	39,4%	100%

Fonte: Elaboração própria (INEP, 2022).

E essa tendência deve ser mantida nos próximos anos, especialmente quando se analisa o número de ingressantes. Os dados no Inep (2022) indicam que em 2021, de um total de 3,94 milhões de ingressantes no segmento da educação superior (tanto pública como privada), 1,46 milhão de estudantes optaram por cursos presenciais, enquanto 2,47 milhões escolheram cursos na modalidade EaD, o que representa 62,8% dos ingressantes naquele ano.

Para acompanhar o aumento do número de alunos matriculados na EaD, houve o aumento da oferta de cursos. A Tabela 4 mostra o rápido crescimento da oferta de cursos nesta modalidade de formação: em seis anos, o número de cursos cresceu mais de 4 vezes. Quando se considera apenas a oferta por IES privadas, esse crescimento foi 5 vezes maior. Em 2015, havia 1.476 cursos, sendo 1.054 ofertados por instituições privadas; seis anos depois, em 2021, a quantidade total atingiu 7.620, sendo 7.075 (mais de 92%) mantidos por instituições privadas.

Tabela 4 – Número e percentual de cursos autorizados pelo Ministério da Educação, na modalidade a distância, por categoria administrativa de IES e por ano. Brasil, 2015-2021

CATEGORIA ADMINISTRATIVA	ANO						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Pública	422	449	464	497	520	539	545
	28,6%	27,0%	22,0%	15,6%	11,5%	8,8%	7,2%
Privada	1.054	1.215	1.648	2.683	4.011	5.577	7.075
	71,4%	73,0%	78,0%	84,4%	88,5%	91,2%	92,8%
<b>Total</b>	1.476	1.664	2.112	3.180	4.531	6.116	7.620

Fonte: Elaboração própria (INEP, 2022).

Além do aumento de cursos e de vagas, o crescimento no número de estudantes da educação superior na modalidade a distância também foi viabilizado por marcos normativos que facilitaram a abertura de polos que, na prática, são pontos de venda de cursos de EaD. Atendendo os interesses dos grupos empresariais, a Portaria

Normativa n. 11 (MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO, 2017), que regulamentou o Decreto n. 9.057 (BRASIL, 2017), permitiu que IES credenciadas para a oferta de cursos EaD criassem polos por ato próprio, independentemente de prévia autorização, desde que tivessem Conceito Institucional (CI) positivo: IES com conceito 3 receberam permissão para a abertura de até 50 polos por ano; 150 polos por ano para instituições com conceito 4; e 250 polos por ano para instituições com conceito 5.

Com isso, o aumento do número de polos de 2017 para 2018 foi superior a 100%, como mostra a Tabela 5, mantendo o ritmo de crescimento nos anos subsequentes. A diferença em todo o período foi extremamente significativa: de 4.913 polos em 2014 para 31.497 polos em 2021.

Tabela 5 – Número de polos EaD, por categoria administrativa de IES e por ano. Brasil, 2014-2021

<b>CATEGORIA ADMINISTRATIVA</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>Privada</b>	3.695	3.636	3.868	5.657	13.320	20.514	24.996	28.725
<b>Pública</b>	1.218	1.281	1.266	1.395	2.132	2.276	2.629	2.772
<b>Total</b>	4.913	4.917	5.134	7.052	15.452	22.790	27.625	31.497

Fonte: Elaboração própria (SEMESP, 2022).

Espalhados pelo Brasil, muitas vezes com instalações físicas mínimas, os polos servem para a captação de alunos para cursos na modalidade EaD. Tais estabelecimentos são mantidos normalmente por parceiros comerciais das IES, que montam o polo sob a orientação desta, recebendo percentuais sobre o faturamento, formando uma parceria muito semelhante a existente no regime comercial das franquias.

Certamente a flexibilidade de horários e a possibilidade de estudar sem ter que realizar deslocamentos para a sede da IES são diferenciais importantes para aqueles que optam pela modalidade EaD. Contudo, a política de preço agressiva do setor é o canto da sereia para a atrair os alunos.

Focalizando a variação do valor da mensalidade de cursos na modalidade EaD, também exibida na Tabela 2, percebe-se que no período analisado (2012-2021), o valor médio manteve-se em constante redução. E esse movimento gradual de redução é explicado pela própria lógica do mercado educacional: a oferta da EaD cresceu muito, seja pelo aumento do número de cursos, seja pelo aumento do número de polos, de tal forma que a rentabilidade desses cursos passou a ser mantida pela quantidade de alunos vinculados, com ganhos em escala, uma vez que o aumento do número de alunos nessa modalidade não significa, na mesma proporção, o aumento de despesas com infraestrutura, professores ou tutores.

A redução do valor da mensalidade dos cursos presenciais também favoreceu a redução do preço dos cursos ofertados na modalidade a distância, de maneira mais evidente. A Tabela 2 mostra que, em 2012, o custo médio das mensalidades praticadas em cursos de modalidade EaD era praticamente a metade (49,1%) do valor praticado nos cursos presenciais. Ano a ano, essa diferença foi aumentando, de tal forma que em 2021, o valor médio da mensalidade praticada nos cursos EaD equivalia a apenas 32,8% do valor médio praticado por cursos presenciais.

## 5 Não há Espaço Vazio no Capitalismo

O mercado capitalista é dinâmico e não é diferente no mercado educacional, especialmente no segmento superior. Na primeira metade da década de 2010, o Fies era uma política pública que, ao mesmo tempo que viabilizava o acesso à educação superior para estudantes oriundos de camadas sociais mais vulneráveis, também promovia a transferência de dinheiro público para IES privadas que, com esse reforço financeiro e apoio de investidores nacionais e internacionais do mercado de capitais, tornou a educação superior brasileira um grande negócio.

O encolhimento do Fies exigiu respostas rápidas e efetivas do mercado educacional, para manter o ritmo de crescimento e rentabilidade, principalmente para as IES privadas com ações negociadas na bolsa de valores, suscetível de pressões econômicas para resultados operacionais positivos e expressivas partilhas de dividendos.

O foco era manter a captação de alunos e, para isso, era necessário continuar atingindo as camadas mais vulneráveis da população, não por uma questão ideológica, mas para a continuidade dos resultados financeiros que os grupos empresariais educacionais estavam produzindo. Ocupar a lacuna deixada pela agonia do Fies era necessário e, na ausência de uma política pública, as IES privadas buscaram estratégias comerciais para a manutenção do acesso à educação superior para esse segmento da população. A ampliação da oferta de cursos na modalidade a distância, com preços bem inferiores àqueles praticados em cursos presenciais, foi a principal estratégia desses grupos educacionais para viabilizar a educação superior aos estudantes provenientes de famílias com renda *per capita* não contemplada pelo Prouni.

Para sustentar o afirmado, realizou-se uma análise dos dois últimos relatórios da administração (2020 e 2021) dos cinco grupos empresariais educacionais que têm seu capital aberto para livre negociação na bolsa de valores brasileira, com o objetivo de demonstrar que a expansão da EaD foi decisiva para a manutenção do crescimento dos maiores *players* educacionais do mercado nacional.

Em 2022, cinco companhias educacionais tinham suas ações livremente negociadas na bolsa de valores brasileira, atualmente chamada de B3 (antiga Bovespa).

São elas: Cogna Educacional, Yduqs Participações, Ser Educacional, Cruzeiro do Sul Educacional e Ânima Educação. Essas companhias têm seu capital social fracionado em ações que são negociadas no mercado, de tal forma que qualquer pessoa pode adquiri-las, tornando-se acionista da companhia para receber dividendos, sempre que o resultado da atividade empresarial for lucrativo. Trata-se de um mercado altamente regulado e controlado, para dar segurança e atrair investidores de todo o mundo. Uma das ferramentas normativas para proporcionar transparência e credibilidade aos investidores é a obrigação dessas companhias prestarem contas públicas periodicamente, detalhando todas as suas operações, resultados financeiros e planos estratégicos.

## **5.1 Os relatórios de administração dos anos de 2020 e 2021 das cinco companhias educacionais com ações na Bolsa de Valores brasileira**

A Cogna Educacional apresenta-se ao mercado como uma das principais organizações educacionais do mundo, que atende mais de 2,4 milhões de estudantes, na educação básica e superior. No relatório da administração do exercício de 2020 (FOLHA DE S.PAULO, 2021) foi declarado, logo no texto de abertura, que o ano foi um dos mais difíceis da história recente da empresa, com forte queda da receita. O relatório informa que esse cenário exigiu que a empresa fizesse a “maior reestruturação da história”, de tal forma que pôde iniciar o ano de 2021 “com a estrutura física otimizada para a nova realidade do ensino superior de crescente digitalização”, o que fez com que a companhia incorresse em “gastos de natureza extraordinária, tais como multas de rescisão, indenizações trabalhistas e baixas contábeis”. Assim, para a manutenção de seus resultados operacionais que, no caso, implicava em mitigar os prejuízos que estavam sendo percebidos no período, a empresa reduziu o tamanho de sua estrutura física, fechando *campi* universitários (reduzindo custos operacionais de manutenção de infraestrutura física, incluindo, por exemplo, o pagamento de aluguel). O investimento na oferta de cursos EaD também provocou a redução dos custos com o corpo administrativo e o corpo docente, com demissões que geraram “gastos de natureza extraordinária” (indenizações por rescisões de contratos de trabalho).

Pelo segundo ano, no relatório administrativo de 2021 (FOLHA DE S.PAULO, 2022), a companhia relatou resultado operacional negativo. Informou que deu continuidade ao processo de reestruturação de seus *campi* e da equipe pedagógica, aproveitando-se de normativa do Ministério da Educação (Mec) que autorizou a oferta de até 40% da carga horária dos cursos presenciais na modalidade EaD. Com esta estratégia, conseguiu, mais uma vez, a redução de pessoal e de infraestrutura. Confirmando a tendência percebida no relatório anterior, que indicava que a alavancagem financeira dependeria do crescimento na oferta de cursos na modalidade EaD, a companhia informou que a redução na base de alunos em cursos presenciais “foi compensada pela expansão da base do ensino digital, evidenciando o foco na

digitalização do ensino superior”. Explica que manteve o ritmo de expansão de seus polos de educação a distância, registrando que em 2021 atingiu 2.517 polos e que este crescimento “está alinhado com a estratégia da companhia e traz perspectivas positivas para as captações de alunos nos próximos ciclos”. Ainda preocupada com a redução de seus custos, informa que boa parte destes novos polos são “light”, modalidade com menor espaço físico, “menor necessidade de investimento pelo parceiro (portanto, exigem menor quantidade de alunos para serem viáveis) e que têm função comercial relevante em cidades ou regiões que não eram atendidas previamente”. Essa estratégia, segundo a companhia, proporcionou um crescimento acumulado, nos últimos dois anos, de 32% no número de alunos na modalidade a distância.

A Yduqs Participações afirma ter por missão transformar a educação no Brasil, a partir do uso intenso de tecnologia para apoiar o desenvolvimento de estudantes de todas as classes. O relatório de administração do exercício de 2020<sup>1</sup> é aberto com o registro de que o ano foi um dos mais difíceis da história da companhia, em virtude da pandemia da Covid-19. Ainda na mensagem de abertura, o relatório indica que os resultados financeiros sofreram “forte pressão” por diversos fatores, fazendo um destaque especial às perdas sentidas pela redução da oferta de financiamento público (Fies). Esse relatório também informa que a companhia encerrou o ano com um aumento de volume de alunos, com forte alavancagem na EaD, que cresceu 63% de um ano para outro.

Já o relatório de administração do exercício de 2021 (VALOR ECONÔMICO, 2022) informa que a companhia “teve R\$ 1,3 bilhão de receita no EaD”, considerando esse resultado “emblemático, pois foi o faturamento do Fies em seu auge”, ou seja, em 2021, só com o produto EaD, a companhia conseguiu atingir o mesmo faturamento obtido com o Fies, em 2014. O relatório ainda informa que o resultado positivo dos cursos na modalidade EaD “sustentou essa fase difícil”, com o investimento na expansão do número de polos (crescimento de 34% em relação ao ano anterior) e levando a marca para mais de 1.300 cidades. O objetivo é atingir, até o final de 2022, 2.500 polos. O relatório também ressalta a importância do crescimento do número de matrículas na EaD, para compensar as perdas verificadas durante o ano de 2021 com os cursos presenciais e a redução do Fies.

A Cruzeiro do Sul Educacional apresenta-se como uma das maiores empresas do segmento educacional brasileiro, atuando em todos os níveis de ensino, fundada há mais de 50 anos e, atualmente com 390 mil alunos. Abriu seu capital na bolsa de valores em fevereiro de 2021, após a conclusão do processo de listagem no Mercado

---

<sup>1</sup> Disponível em: <https://www.yduqs.com.br/Download.aspx?Arquivo=ulSWWLWHDCqj69lbn0DrA==>. Acesso em: 12 jul. 2022.

Novo da B3, captando R\$ 1,2 bilhão em seu *Initial Public Offering (IPO)*<sup>2</sup>. Como já cumpria a legislação das sociedades anônimas, é possível consultar o relatório de administração de 2020<sup>3</sup>, em que informou, logo em seu introito, que a oferta de cursos na modalidade a distância cresceu “sete vezes mais que a perda de alunos presenciais”, permitindo que a companhia registrasse em 2020 “um aumento orgânico expressivo, uma vez que essa iniciativa promoveu não apenas o crescimento da base de alunos como também o aumento da rentabilidade.” Ainda em seu relatório de 2020, informa que adotou como estratégia a revisão de sua estrutura e custos, além de uma ampla revisão de suas matrizes curriculares, “com aumento na quantidade de disciplinas à distância nos cursos presenciais.”

Já o relatório da administração do exercício de 2021<sup>4</sup>, a companhia inicia informando que foi executado “um grande plano de ajuste na nossa base de polos”, focando na criação de polos no modelo “hub, com laboratórios específicos para atividades práticas, que possibilitaram a oferta de cursos de Engenharia, Nutrição, Farmácia, Biomedicina e Gastronomia na modalidade a distância.” Dessa maneira, a companhia informa que em 2021 recebeu autorização ministerial para a abertura de 2.000 vagas para o curso de enfermagem na modalidade EaD. Assim como as demais companhias de capital aberto, declara em seus dois relatórios de administração que a sustentabilidade de seu crescimento e de sua rentabilidade no período teve lastro no forte crescimento na oferta de cursos na modalidade EaD.

A Ser Educacional nasceu em 1994 com uma escola preparatória de concursos jurídicos, atualmente com mais de 300 mil alunos. Com forte atuação no norte do país, em seu relatório da administração do exercício de 2020<sup>5</sup>, a companhia informa que incorporou naquele ano quatro outras IES, acelerando a expansão da oferta de cursos EaD. Não obstante, no exercício, os resultados financeiros sofreram com os impactos da pandemia e dos índices de desemprego, o que não a impediu de obter “sólidos índices de rentabilidade”, de tal forma que apurou uma receita bruta de R\$ 2,4 bilhões, com um crescimento de 15,1% em relação ao ano anterior. Também apontou que, não obstante o aumento da receita (e também do número de alunos), conseguiu reduzir as despesas operacionais, sendo um dos fatores preponderantes a “redução das despesas com pessoal, decorrente da readequação da estrutura administrativa para comportar a atual base de alunos da Companhia”.

---

<sup>2</sup> Disponível em: <https://www.seudinheiro.com/2021/empresas/cruzeiro-do-sul-primeira-analise/>. Acesso em: 12 jul. 2022.

<sup>3</sup> Disponível em: [https://www.alertadiario.com.br/publication\\_pages/5bd1d-diario-oficial-de-sao-paulo-caderno-empresarial-2021-04-07-pg-10](https://www.alertadiario.com.br/publication_pages/5bd1d-diario-oficial-de-sao-paulo-caderno-empresarial-2021-04-07-pg-10). Acesso em: 13 jul. 2022.

<sup>4</sup> Disponível em: [https://estadaori.estadao.com.br/wp-content/uploads/2022/04/final-Cruzeiro-do-Sul-Educacional-SA\\_\\_DF2021.pdf](https://estadaori.estadao.com.br/wp-content/uploads/2022/04/final-Cruzeiro-do-Sul-Educacional-SA__DF2021.pdf). Acesso em: 13 jul. 2022.

<sup>5</sup> Disponível em: <http://vipfiles.valor.com.br/BDEmpresas/541152.pdf>. Acesso em: 14 jul. 2022.

Já o relatório da administração de 2021<sup>6</sup>, a companhia informou que encerrou o exercício com 223,6 mil alunos, gerando um crescimento de 16,9% em comparação ao período anterior. Para a companhia, esse crescimento foi fomentado pelo “desempenho no segmento de ensino digital”, que encerrou o ano com um aumento de 63% em comparação ao período anterior.

A Ânima Educação apresenta-se ao mercado como um dos maiores grupos empresariais educacionais, com mais de 330 mil alunos e 19 anos de existência. Diferentemente das demais, tem a sua base de alunos consolidada em cursos presenciais, com uma atuação mais tímida na EaD que, a partir do relatório da administração do exercício 2021, será tratada como prioridade estratégica da companhia. No relatório da administração do exercício de 2020<sup>7</sup>, informa um crescimento de 20,4% na receita líquida, que atingiu o montante de R\$ 1,42 bilhão. Já no relatório do ano seguinte<sup>8</sup>, a companhia inicia contextualizando que superou mais um ano de dificuldades, provocadas pela “crise financeira de 2008, as mudanças significativas do Fies (2014) e a pandemia iniciada em 2020.” Informa ter encerrado 2021 com 321 mil alunos, representando crescimento de 191,2% em relação ao ano anterior, resultado das aquisições feitas no período, bem como o crescimento da demanda por cursos na modalidade EaD que, segundo a companhia, “passaram a ter maior relevância no nosso ecossistema”.

A análise dos relatórios das cinco companhias permite afirmar que com o gradual encolhimento do crédito destinado a novos contratos do Fies, a partir da segunda metade da década de 2010, a oferta em larga escala de cursos de graduação na modalidade EaD apresentou-se como uma estratégia compensatória para a captação de alunos que não teriam condições financeiras de suportar mensalidades de cursos presenciais e também não teriam o perfil elegível para fazer uso das bolsas concedidas pelo Prouni. Tais relatórios indicaram que as cinco empresas mantiveram o crescimento quantitativo da base de alunos com a expansão da oferta de cursos EaD, segmento que foi apontado como o nicho preferencial para os próximos anos e, com essa estratégia, todas pontuaram o aumento do número de polos de apoio como base do crescimento.

É relevante observar que as companhias Cognia, Cruzeiro do Sul e Ser Educacional informaram textualmente em seus relatórios que passaram por processos de reestruturação de infraestrutura e de pessoal, não obstante terem apontado crescimento quantitativo no número de alunos. Se o crescimento do número de alunos

---

<sup>6</sup> Disponível em:

[http://ri.sereducacional.com/seducacional/web/conteudo\\_pt.asp?idioma=0&conta=28&tipo=4794](http://ri.sereducacional.com/seducacional/web/conteudo_pt.asp?idioma=0&conta=28&tipo=4794)

7. Acesso em: 14 jul. 2022.

<sup>7</sup> Disponível em: <https://ri.animaeducacao.com.br/#>. Acesso em: 15 jul. 2022.

<sup>8</sup> Disponível em: <https://ri.animaeducacao.com.br/#>. Acesso em: 15 jul. 2022.

fosse mantido nos cursos presenciais, seria natural a necessidade de ampliação de infraestrutura para acolhê-los, bem como o proporcional aumento da equipe administrativa e docente. Contudo, a redução das equipes e da infraestrutura somente foram possíveis quando se constata que o crescimento foi focalizado em alunos vinculados à EaD, que não fazem uso do *campus* universitário e permitem a reprodução de conteúdo de formação em escala. No fator de redução de custo, especialmente com a diminuição do número de horas de remuneração para professor em sala de aula presencial, a Cogna Educacional e a Cruzeiro do Sul também informaram em seus relatórios a ampliação de conteúdos e disciplinas a distância em cursos presenciais, na proporção de até 40% da carga horária total do curso (hibridização).

Com exceção da Cruzeiro do Sul, as demais companhias também informaram em seus relatórios importantes perdas com o gradual encolhimento do Fies. Partindo-se da premissa que esse financiamento promove o acesso à educação superior fundamentalmente para alunos provenientes de famílias com renda *per capita* de até três salários mínimos, com apoio de políticas públicas que viabilizaram o aumento da oferta de cursos EaD, os grandes grupos empresariais educacionais conseguiram manter o ritmo de crescimento do número de alunos matriculados, investindo na EaD. Considerando que os alunos dessa modalidade contribuem financeiramente com valores médios de mensalidade bem inferiores, quando comparados com aqueles praticados nos cursos presenciais, esse aumento do número de alunos precisou ocorrer juntamente com a redução do custeio da operação, obtido com a redução da infraestrutura e de pessoal administrativo e docente, para a manutenção da rentabilidade do negócio.

Na ausência de fontes de financiamento atrativas, o alunado foi direcionado para os cursos na modalidade EaD, que praticam mensalidades bem inferiores, quando comparadas com os cursos presenciais. Esse movimento foi construído pelos grupos empresariais educacionais com o objetivo de manter o mesmo nível de rentabilidade que vinha sendo obtido, pois essa sustentabilidade financeira dependia da massificação e da diversificação do acesso à educação superior, atingindo estudantes não só das classes A e B, como também das demais.

Essa estratégia contou com o apoio de normativas que facilitaram, favoreceram e desburocratizaram a ampliação da oferta de cursos de EaD e, ao mesmo tempo, permitiram a chamada hibridização dos cursos presenciais, com a permissão da oferta de conteúdos na modalidade a distância, até o limite máximo de 40% da carga horária total do curso.

## 6 Conclusões

Buscou-se demonstrar que com o gradual encolhimento do Fies, a partir de 2015, os grupos empresariais educacionais encontraram alternativas para a manutenção da rentabilidade financeira e do número de matrículas, direcionadas para a captação de alunos das classes sociais mais vulneráveis. Sem fontes de financiamento público, a atração do alunado mais carente estaria limitada ao Prouni que, na prática, implica em apenas benefícios fiscais às instituições aderentes; não proporciona receita.

Nessa circunstância, quase de forma reativa, a partir de 2016, o setor privado da educação superior iniciou um movimento de redução do preço médio do valor das mensalidades dos cursos presenciais, interrompendo anos de aumento real: o *ticket* médio iniciou um processo de redução, de tal forma que o valor médio das mensalidades praticadas em 2021 representou 79% do valor que era praticado em 2016.

Nessa perspectiva e na análise do valor do preço médio das mensalidades, o recorte histórico entre 2005 e 2021 demonstrou que entre os anos de 2011 e 2015 foi o único período com crescimento real do preço médio praticado. É justamente nesse momento que o Fies foi o protagonista no mercado educacional e chegou a financiar quase um quarto dos alunos de IES privadas (em 2014).

O segmento educacional privado logo percebeu que a redução do valor da mensalidade não resolveria o problema e certamente conduziria várias IES privadas para a ruína financeira. O cenário exigia a construção de estratégias comerciais para manter o ritmo de crescimento no número de alunos na educação superior, bem como a rentabilidade financeira, fator extremamente importante para seus acionistas. A partir do encolhimento do Fies, após forte *lobby* do setor, o poder público editou, em 2017 e 2018, uma série de normativas que, gradualmente, permitiram a ampliação da oferta de cursos na modalidade a distância, bem como a inserção de conteúdos a distância em cursos presenciais (movimento que passou a ser chamado de hibridização). Nessa lógica, em 2014, ano em que o Fies teve seu auge, a participação das matrículas na EaD do setor privado representava 15,3%, enquanto o presencial respondia por 59,6% (o restante, isto é, 25,1%, estava no setor público); sete anos depois, em 2021, a participação da EaD mais que dobra e atinge 39,4% das matrículas e ultrapassa o percentual de matrículas dos cursos presenciais (37,4%) do setor privado (o restante, isto é, 23,1%, estava no setor público). E a participação da EaD no mercado educacional ainda está em crescimento, tanto é que em 2021, o número de ingressantes em cursos na modalidade a distância superou o número de ingressantes do presencial, confirmando a manutenção dessa tendência.

Essa estratégia tem por foco ocupar a lacuna deixada pela agonia do Fies. A análise dos relatórios de administração das cinco empresas educacionais com ações negociadas na Bolsa de Valores demonstrou que essas companhias mantiveram o

crescimento quantitativo da base de alunos com a expansão da oferta de cursos na modalidade a distância. Os relatórios apontaram esse segmento do mercado como o nicho preferencial para os próximos anos e, nessa estratégia, assinalaram o aumento do número de polos de apoio como base desse crescimento.

Na ausência de política pública que viabilize o acesso e a permanência de alunos com perfil socioeconômico vulnerável na educação superior, o mercado educacional – com o apoio do poder público – adotou como estratégia a ampliação da oferta de cursos na modalidade EaD para atrair esse perfil de alunado, com preços bem acessíveis, quando comparados com aqueles praticados nos cursos presenciais.

## Referências

ALMEIDA, W. M. **Prouni e o ensino superior privado lucrativo em São Paulo**: uma análise sociológica. São Paulo: Musa, 2014.

ALMEIDA, W. M. Recursos do FIES e o financiamento do ensino superior lucrativo brasileiro. ENCONTRO ANUAL DA ANPOCS, 44., 2020. **Anais [...]**. GT06 – Ciências Sociais e Educação. 2020. Disponível em:  
<https://www.anpocs2020.sinteseeventos.com.br/arquivo/downloadpublic?q=YToyOntzOjY6InBhcmFtcyl7czoNToiYToxOntzOjEwOiJJRF9BUiFVSZPljtzOjQ6IjQ1MTliO30iO3M6MT0iaCI7czozMjoiMjVjYTYZiZDM5ODcwMjNINTYzNWl5NTk4YWVjMTkyMjliO30%3D>. Acesso em: 04 jan. 2022.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Resolução n. 3.842, de 10 de março de 2010. **Diário Oficial da União**, Brasília, 11 mar. 2010.

BRASIL. Lei n. 9.394, de 20 de dezembro de 1996. **Diário Oficial da União**, Brasília, de 20 dez. 1996.

BRASIL. Decreto n. 2.306, de 19 de agosto de 1997. **Diário Oficial da União**, Brasília, de 19 ago. 1997.

BRASIL. Lei n. 11.941, de 27 de maio de 2009. **Diário Oficial da União**, Brasília, 28 maio 2009.

BRASIL. Lei n. 12.202, de 14 de janeiro de 2010. **Diário Oficial da União**, Brasília, 14 jan. 2010.

BRASIL. Emenda Constitucional n. 95, de 15 de dezembro de 2016. **Diário Oficial da União**, Brasília, 15 dez. 2016.

BRASIL. Decreto n. 9.057, de 25 de maio de 2017. **Diário Oficial da União**, Brasília, 30 maio 2017.

DIAS SOBRINHO, J. Universidade fraturada: reflexões sobre o conhecimento e responsabilidade social. **Avaliação**, Campinas, v. 20, n. 3, nov. 2015. Disponível em: <https://periodicos.uniso.br/avaliacao/article/view/2322>. Acesso em: 10 dez. 2022.

FOLHA DE S. PAULO. **Publicidade legal**. São Paulo, 06 abr. 2021.

FOLHA DE S. PAULO. **Publicidade legal**. São Paulo, 30 mar. 2022.

HOPER EDUCAÇÃO. **Análise setorial da educação privada**. Foz do Iguaçu: Hoper Educação, 2021.

INEP. Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira. **Resumo técnico do Censo da Educação Superior 2020**. Brasília: INEP, 2022.

JARDIM, F. A.; ALMEIDA, W. M. Expansão recente do ensino superior brasileiro: (novo) elos entre educação, juventudes, trabalho? **Linhas Críticas**, Brasília, v. 22, n. 47, jan./abr. 2016. Disponível em: <http://educa.fcc.org.br/pdf/lc/v22n47/1981-0431-lc-22-47-00063.pdf>. Acesso em: 18 jan. 2022.

LIMA, J. P. C. *et al.* Programas estatais de expansão e financiamento do setor de ensino provado superior no País: FIES e PROUNI como alavanca de Arquimedes. **Cadernos de Pesquisa: Pensamento Educacional**, Tuiuti, v. 14, n. 37, 2019. Disponível em: <https://www.researchgate.net/scientific-contributions/Waldir-Ferreira-de-Abreu-2162054466>. Acesso em: 31 dez. 2022.

MARTINS, A. L. M. A marcha do “capitalismo universitário” no Brasil nos anos 1990. **Avaliação**, Campinas; Sorocaba, v. 13, n. 3, nov. 2008. Disponível em: <https://periodicos.uniso.br/avaliacao/article/view/279/280>. Acesso em: 10 dez. 2022.

MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO. Portaria Normativa n. 10, de 30 de abril de 2010. **Diário Oficial da União**, Brasília, 3 maio 2010.

MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO. Portaria Normativa n. 21, de 26 de dezembro de 2014. **Diário Oficial da União**, Brasília, 29 dez. 2014a.

MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO. Portaria Normativa n. 22, de 26 de dezembro de 2014. **Diário Oficial da União**, Brasília, 29 dez. 2014b.

MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO. Portaria Normativa n. 11, de 11 de junho de 2017. **Diário Oficial da União**, Brasília, 22 jun. 2017.

MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO. Portaria Normativa n. 1.428, de 31 de dezembro de 2018. **Diário Oficial da União**, Brasília, 31 dez. 2018.

NOGUEIRA, C. M. M. Qual acesso ao ensino superior: colocando a “escolha” dos cursos superiores por parte dos candidatos no centro do debate. **Educação superior: desafios em perspectivas transdisciplinares**. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2018.

PINTO, J. M. R. Uma análise da destinação dos recursos públicos, direta ou indiretamente, ao setor privado de ensino no Brasil. **Educação e Sociedade**, Campinas, v. 37, n. 134, p. 133-152, jan./mar. 2016. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/es/v37n134/1678-4626-es-37-134-00133.pdf>. Acesso em: 23 dez. 2022.

ROSSETTO, C. B. S.; GONÇALVES, F. O. Equidade na educação superior no Brasil: uma análise multinomial das políticas públicas de acesso. **Dados – Revista de Ciências Sociais**, Rio de Janeiro, v. 58, n. 3, jul./set. 2015. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/dados/v58n3/0011-5258-dados-58-3-0791.pdf>. Acesso em: 23 dez. 2022.

SANTANA, E. B. As políticas públicas de ação afirmativa na educação e sua compatibilidade com o princípio da isonomia: acesso às universidades por meio de cotas para afrodescendentes. **Ensaio: Avaliação e Políticas Públicas em Educação**, Rio de Janeiro, v. 18, n. 69, p. 736-760, out./dez. 2010. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/ensaio/v18n69/v18n69a05.pdf>. Acesso em: 22 maio 2023.

SEMESP. Sindicato das Entidades Mantenedoras do Ensino Superior de São Paulo. **Mapa do ensino superior no Brasil**. 12. ed. São Paulo: SEMESP, 2022.

SENKEVICS, A. S. A expansão recente do ensino superior: cinco tendências de 1991 a 2020. **Cadernos de Estudos e Pesquisa em Políticas Educacionais: Cenários do Direito à Educação**, Brasília, v. 3, n. 4, 2021. Disponível em: <http://cadernosdeestudos.inep.gov.br/ojs3/index.php/cadernos/article/view/4892>. Acesso em: 23 ago. 2022.

SILVEIRA, F. G. *et al.* **Impactos distributivos da educação pública brasileira**: evidências a partir da Pesquisa de Oramentos Familiares (POF): 2017-2018. Nota de política econômica. São Paulo: Centro de Pesquisa em Macroeconomia das Desigualdades (MADE) USP, abr. 2021. Disponível em: <https://madeusp.com.br/publicacoes/artigos/impactos-distributivos-da-educacao-publica-brasileira-evidencias-a-partir-da-pesquisa-de-orcamentos-familiares-pof-2017-2018/>. Acesso em: 30 abr. 2022.

VALOR ECONÔMICO. **Publicidade legal**. São Paulo, 16 mar. 2022.

## Contribuições dos autores

M. A. Scudeler – Responsável pela concepção e desenho, pela organização dos materiais bibliográficos e documentais, pela análise e interpretação dos dados, revisão e aprovação da versão final do artigo.

E.C.M. Tassoni – Responsável pelo desenho, pela orientação nas análises e interpretação dos dados, revisão e aprovação da versão final do artigo.