



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE EDUCAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM EDUCAÇÃO

DIOGO MOURA DE ARROXELAS MACÊDO

FINANCEIRIZAÇÃO DA EDUCAÇÃO BÁSICA:
OFERTA EDUCACIONAL DO GRUPO SALTA EM JOÃO PESSOA/PB

JOÃO PESSOA - PB

2025

DIOGO MOURA DE ARROXELAS MACÊDO

**FINANCEIRIZAÇÃO DA EDUCAÇÃO BÁSICA:
OFERTA EDUCACIONAL DO GRUPO SALTA EM JOÃO PESSOA/PB**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Educação (PPGE), da Universidade Federal da Paraíba, como pré-requisito para obtenção do Título de **Mestre em Educação**.

Linha de Pesquisa: Políticas Educacionais

Orientadora: Profa. Dra. Rhoberta Santana de Araújo

JOÃO PESSOA - PB

2025

FICHA CATALOGRÁFICA

Catálogo na publicação Seção de Catalogação e Classificação

M141f Macêdo, Diogo Moura de Aroxelas.
Financieirização da educação básica : oferta educacional do Grupo Salta em João Pessoa/PB / Diogo Moura de Aroxelas Macêdo. - João Pessoa, 2025.
132 f. : il.

Orientação: Rhoberta Santana de Araújo.
Dissertação (Mestrado) - UFPB/CE.

1. Privatização da Educação. 2. Educação básica. 3. Financeirização. 4. Grupo Salta Educação. I. Araújo, Rhoberta Santana de. II. Título.

UFPB/BC

CDU 332.025.28:37(043)

FOLHA DE APROVAÇÃO

DIOGO MOURA DE ARROXELAS MACÊDO

FINANCEIRIZAÇÃO DA EDUCAÇÃO BÁSICA: OFERTA EDUCACIONAL DO GRUPO SALTA EM JOÃO PESSOA/PB.

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Educação (PPGE) da Universidade Federal da Paraíba (UFPB) como requisito para obtenção do título de Mestre.

Aprovada em: 14 de março de 2025.

BANCA EXAMINADORA

Documento assinado digitalmente
 **RHOBERTA SANTANA DE ARAUJO**
Data: 14/05/2025 17:10:38-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Profª. Dra. Rhoberta Santana de Araújo
Orientadora/Presidente da Banca

Documento assinado digitalmente
 **MARCUS QUINTANILHA DA SILVA**
Data: 08/05/2025 11:07:55-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dr. Marcus Quintanilha da Silva
Universidade Federal da Paraíba

Documento assinado digitalmente
 **ALDA MARIA DUARTE ARAUJO CASTRO**
Data: 08/05/2025 13:32:29-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Profª. Dra. Alda Maria Duarte Araújo Castro
Universidade Federal do Rio Grande do Norte

Documento assinado digitalmente
 **FABIOLA BOUTH GRELO KATO**
Data: 08/05/2025 11:13:06-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Profª. Dra. Fabíola Bouth Grello Kato
Universidade Federal do Pará

Dedico esta dissertação, com todo amor, ao meu pai, a quem, sem ele, nada disso teria acontecido.

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao meu pai, por todos os ensinamentos e companheirismo, pelo exemplo de pai, profissional e humano.

À minha mãe, por toda sua luta e sua força diante os obstáculos da vida.

À Caio, irmão com quem convivo diariamente, por todo o apoio dado à nossa família.

Agradeço a minhas irmãs Marília e Isadora, por todo amor dado, a quem amo incondicionalmente.

Aos meus avôs, que já partiram, em minha fase adulta, sempre levarei nas lembranças.

Agradeço à minha avó Regina, que tenho como uma segunda mãe, por todas suas defesas em minha pessoa.

Agradeço à minha avó Isa Arroxelas, pelo exemplo de mulher e guerreira, por criar seus filhos com muita luta, construindo uma família com base em muito amor.

À minha família, por todo carinho e solidariedade.

Agradeço aos meus amigos Amaury, Edson, Eduardo, João, Léo e Jório, pela irmandade, especialmente em um momento importante da minha vida. Terão eternamente o meu carinho.

Agradeço a todos os meus amigos, pelo companheirismo e fraternidade.

Agradeço a Júlio e meus colegas de trabalho de Cuitegi/PB, pela parceria diária e por fazer fluir a leveza de um ambiente tranquilo de trabalho.

Minha “gratidão” à orientadora Dra. Rhoberta Santana de Araújo. Muito obrigado pelo acompanhamento e paciência que contribuíram para a produção desta dissertação e pelos encontros e companheirismo ao qual quero manter ao longo da vida.

Às minhas colegas, que ingressaram comigo na turma de mestrado, Anne, Enya, Geyslla, Juliana e Larissa, pelas trocas e resenhas durante as aulas.

Aos meus colegas do grupo de estudos, Vini e Wendell, pelas trocas, saídas e diálogos que contribuíram para a elaboração desta dissertação.

Meus agradecimentos a todos que fizeram parte desta longa caminhada.

RESUMO

A financeirização e, articuladamente, o neoliberalismo ganharam força no Brasil na década de 1990, transformando a educação em um setor mercadológico, pela entrada de grupos educacionais e fundos de investimento no controle de instituições de ensino, sob a lógica da especulação financeira. O estudo teve como objetivo analisar a oferta educacional do grupo Salta na financeirização da Educação Básica, em João Pessoa (PB). A pesquisa, de natureza bibliográfica e exploratória, com abordagem quantitativa e qualitativa, utilizou o estudo de caso da rede ISO, subsidiária do grupo Salta, em João Pessoa. O referencial teórico teve como aporte Adrião (2015), Bressan (2018), Brettas (2013), Chaves (2010), Leher (2023), entre outros, que tratam da financeirização da educação no Brasil, mediada pelas contradições entre as políticas do Estado e os interesses da classe dominante. A análise documental, com base em Gil (2002) e Lakatos e Marconi (2003), utilizando censos da Educação Básica e relatórios do grupo Salta, norteou a investigação sobre como o grupo se insere no processo de financeirização da educação. A financeirização refere-se a um novo modelo de acumulação do capital, transferindo seu foco principal do setor produtivo para o setor financeiro, reorientando o funcionamento das empresas e influenciando o comportamento das pessoas. A pesquisa aponta que o grupo Salta está inserido no processo de financeirização da Educação Básica no Brasil, adotando estratégias orientadas pela lógica financeira e especulativa, visando a maximização dos lucros e o retorno acionário, por meio de compras e vendas, ampliação de unidades escolares e matrículas, aumento da presença geográfica de escolas, no Brasil e em João Pessoa.

Palavras-Chave: Financeirização. Educação Básica. Privatização da Educação. Grupo Salta Educação.

ABSTRACT

Financialization and, in conjunction, neoliberalism gained strength in Brazil in the 1990s, transforming education into a market sector, with the entry of educational groups and investment funds into the control of educational institutions, under the logic of financial speculation. The study aims to analyze the education offering of the Salta group in the financialization of basic education in João Pessoa (PB). The research, of a bibliographical and exploratory nature, with a quantitative and qualitative approach, uses the case study of the ISO network, a subsidiary of the Salta group, in João Pessoa. The theoretical framework is based on Adrião (2015), Bressan (2018), Brettas (2013), Chaves (2010), Leher (2023), among others, who address the financialization of education in Brazil, mediated by the contradictions between state policies and the interests of the ruling class. Documental analysis, based on Gil (2002) and Lakatos and Marconi (2003), using basic education censuses and reports from the Salta group, guided the investigation into how the group fits into the process of educational financialization. Financialization refers to a new model of capital accumulation, shifting its focus from the productive sector to the financial sector, reorienting the functioning of companies and influencing people's behavior. The research indicates that the Salta group is embedded in the process of the financialization of basic education in Brazil, adopting strategies guided by financial and speculative logic, aiming at profit maximization and shareholder returns through acquisitions and sales, expansion of school units and enrollments, and an increased geographical presence of schools in Brazil and João Pessoa.

Keywords: Financialization. Basic Education. Privatization of Education. Salta Education Group.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Oligopólios educacionais na Educação Superior: Kroton/Cogna.....	51
Figura 2: Oligopólios educacionais na Educação Superior: YDUQS e ÂNIMA.....	51
Figura 3: Oligopólios educacionais na Educação Superior: SER Educacional e AFYA.....	52
Figura 4: Principais empresas educacionais da Educação Básica no Brasil (2020).....	55
Figura 5: Matrículas gerais e privadas por etapas no Brasil (2023).....	73
Figura 6: Escolas do grupo Salta por entidade federativa (2024).....	83
Figura 7: Linha do tempo do grupo Salta Educação (2013-2023).....	84
Figura 8: Oligopólio no âmbito do grupo Salta (2024).....	85
Figura 9: Marcas do grupo Salta (2023).....	86
Figura 10: Marcas do grupo Salta por estados do Brasil (2023).....	87
Figura 11: Matrículas e unidades do grupo Salta (2013-2023).....	88
Figura 12: Localização das unidades ISO na Paraíba (2024).....	92
Figura 13: Mapa das unidades ISO em João Pessoa/PB (2025).....	93
Figura 14: Pilares, missão e valores do grupo Salta (2022).....	96
Figura 15: Ferramentas de avaliação do grupo Salta (2023).....	97
Figura 16: Palavras associadas com a “qualidade educacional” na concepção do grupo Salta, 2023.....	98
Figura 17: Relacionamento com <i>stakeholders</i> (2023).....	101
Figura 18: Governança corporativa do grupo Salta, 2023.....	102
Figura 19: Desempenho econômico do grupo Salta, 2023.....	103

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Evolução das matrículas na Educação Superior por categoria administrativa (1980-2022).....	42
Gráfico 2: Evolução das matrículas na Educação Superior por modalidade de ensino (1990-2022).....	57
Gráfico 3: Matrículas na Educação Superior, 2022.....	58
Gráfico 4: Evolução do número de cursos de graduação à distância no Brasil (2010-2022).....	59
Gráfico 5: Evolução do número de vagas oferecidas em cursos de graduação por modalidade de ensino no Brasil (2010-2022).....	60
Gráfico 6: Número de ingressantes em curso de graduação por modalidade de ensino (2012-2022).....	61
Gráfico 7: Matrículas na Educação Básica, no Brasil, por rede de ensino (2023).....	66
Gráfico 8: Percentual de escolas e matrículas por categoria e dependência administrativa no Brasil (2023).....	67
Gráfico 9: Matrículas na Educação Básica do Brasil por categoria administrativa (2014-2023).....	73
Gráfico 10: Matrículas da Educação Básica por dependência administrativa no Brasil (2023).....	74
Gráfico 11: Matrículas por região e categoria administrativa no Brasil (2023).....	74
Gráfico 12: Matrículas por dependência administrativa no Nordeste (2023).....	75
Gráfico 13: Matrículas por dependência administrativa por estado na região Nordeste (2023).....	76
Gráfico 14: Evolução das matrículas por categoria administrativa no Nordeste (2023).....	77
Gráfico 15: Matrículas por dependência administrativa na Paraíba e em João Pessoa/PB (2023).....	78
Gráfico 16: Evolução das Matrículas por categoria administrativa na Paraíba e em João Pessoa/PB (2014-2023).....	78

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Trabalhos mapeados acerca da financeirização da Educação Básica (2023).....	24
Quadro 2: Quantidade de IES por mantenedora na Educação Superior, 2022.....	50
Quadro 3: Setores de atuação e remuneração dos diretores, no Brasil, 2023.....	53
Quadro 4: Localização das unidades de Educação Básica da rede ISO (2025).....	91

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Matrículas da graduação sob os principais grupos educacionais, 2022.....	49
Tabela 2: Indicadores financeiros dos grupos educacionais com capital na bolsa.....	54
Tabela 3: Matrículas, Escolas e Docentes por etapa no Brasil, Nordeste, Paraíba e João Pessoa/PB (2023).....	79
Tabela 4: Relação Matrículas e Escolas; Matrículas e Docentes; e Docentes e Escolas (2023).....	80
Tabela 5: Média de alunos por turma (2023).....	81
Tabela 6: Matrículas (2021-2023) das escolas que pertencem ao grupo Salta em 2024, por região geográfica, Nordeste, Paraíba e João Pessoa/PB.....	89
Tabela 7: Escolas da rede ISO na Paraíba (2021-2023).....	94
Tabela 8: Mensalidades das escolas do grupo Salta (2022).....	105
Tabela 9: Variação de valores das mensalidades do grupo Salta por estados (2022).....	107
Tabela 10: Mensalidades na Educação Infantil privada em João Pessoa/PB (2023).....	109
Tabela 11: Mensalidades no Ensino Fundamental (anos iniciais) privado em João Pessoa/PB (2023).....	110
Tabela 12: Mensalidades no Ensino Fundamental (anos finais) privado em João Pessoa/PB (2023).....	111
Tabela 13: Mensalidades no Ensino Médio privado em João Pessoa/PB (2023).....	112
Tabela 14: Valor médio do m ² por bairro das escolas (2025).....	113
Tabela 15: Matrículas e mensalidades por etapa/série da escola ISO Bessa (2023).....	116
Tabela 16: Matrículas e docentes por etapa – ISO Bessa e Sul (2023).....	118
Tabela 17: Média de alunos por turma em João Pessoa e escolas ISO (2023).....	120

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AMBEV - *American Beverage Company*

BCB - Banco Central do Brasil

BM - Banco Mundial

BNCC - Base Nacional Comum Curricular

BDTD - Biblioteca Digital de Teses e Dissertações

BOVESPA - Bolsa de Valores de São Paulo

CADE - Conselho Administrativo de Defesa Econômica

CAPES - Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior

CCG - Comissão de Concessão de Garantia

CF/88 - Constituição Federal de 1988

CFT-E - certificados financeiros do tesouro

CNEC - Campanha Nacional de Escolas da Comunidade

CNPq - Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico

CNTE - Confederação Nacional dos Trabalhadores em Educação

COC - Colégio Objetivo

COFINS - Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social

CONSEPE - Conselho de Ensino, Pesquisa e Extensão

CSLL - Contribuição Social sobre o Lucro Líquido

DGT - Demonstrativos dos Gastos Tributários

EaD - Educação à Distância

EBITDA - *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization*

ECSA - Escola Chave do Saber

ENEM- Exame Nacional do Ensino Médio

EPD - Escola Paulista de Direito

F&A – Fusões e Aquisições

FGEDUC - Fundo de Garantia de Operações de Crédito Educativo

FGV - Fundação Getúlio Vargas

FHC - Fernando Henrique Cardoso

FIES - Fundo de Financiamento Estudantil

FMI - Fundo Monetário Internacional

FNDE - Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação

FORBES - Revista Forbes

GEPES - Grupo de Estudos e Pesquisas em Educação Superior
IEDUC - Instituto de Educação e Cultura S/A
IES - Instituições de Ensino Superior
IFES - Instituições Federais de Ensino Superior
IME - Instituto Militar de Engenharia
INEP - Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira
IRPJ - Imposto de Renda da Pessoa Jurídica
LIV - Laboratório Inteligência de Vida
LDB/96 - Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional de 1996
LTDA - Sociedade Limitada
MAG - Manuel Alceu Gaudêncio
MEC - Ministério da Educação
MF - Ministério da Fazenda
NADASQ - *National Association of Securities Dealers Automated Quotations*
NEPES - Núcleo de Estudo e Pesquisas em Educação Superior
OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
PASEP - Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público
PEPGA – Programa de Estudos Pós-Graduados em Administração
PIS - Programa de Integração Social
PNLD - Programa Nacional do Livro Didático
PPGE - Programa de Pós-Graduação em Educação
PROCON - Proteção e Defesa do Consumidor
ProUni - Programa Universidade para Todos
PUC - Pontifícia Universidade Católica
RFB - Receita Federal do Brasil
RL - Receita Líquida
SAES - Sistema de Avaliação das Escolas do Grupo Salta
SEAE - Secretaria de Acompanhamento Econômico
SEB - Sistema Educacional Brasileiro
SEED - Secretaria de Educação à Distância
SENAC - Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial
SENAI - Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
TEC - Tecnologias e Experiências Criativas
UAB - Universidade Aberta do Brasil

UFPB - Universidade Federal da Paraíba

UFRJ - Universidade Federal do Rio de Janeiro

UFU – Universidade Federal de Uberlândia

UNB - Universidade de Brasília

UNICAMP - Universidade Estadual de Campinas

UniDBSCO - Universidade Dom Bosco

UNIMONTES - Universidade Estadual de Montes Claros

UNIOESTE - Universidade Estadual do Oeste do Paraná

UNIP - Universidade Paulista

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	15
1.1 APROXIMAÇÕES COM O TEMA E A LINHA DE PESQUISA.....	20
1.2 DIALOGANDO COM OUTRAS PRODUÇÕES ACADÊMICAS.....	23
1.3 DELIMITANDO A PROBLEMÁTICA E A JUSTIFICATIVA.....	29
1.4 OBJETIVOS DA PESQUISA.....	33
1.5 REFERENCIAL TEÓRICO-METODOLÓGICO.....	34
2. FINANCEIRIZAÇÃO DA EDUCAÇÃO NO BRASIL E SUAS MANIFESTAÇÕES.....	37
2.1 MARCO INICIAL DA FINANCEIRIZAÇÃO E O REPASSE DE VERBA PÚBLICA PARA O SETOR PRIVADO.....	39
2.2 FORMAÇÃO DE OLIGOPÓLIOS EDUCACIONAIS.....	46
2.3 NOVO NICHOS DE MERCADO: ENSINO À DISTÂNCIA.....	56
2.4 O DIRECIONAMENTO PARA A EDUCAÇÃO BÁSICA.....	65
3. FINANCEIRIZAÇÃO E EXPANSÃO DA EDUCAÇÃO BÁSICA PRIVADA NO BRASIL.....	70
3.1 O QUE APONTAM OS DADOS DO CENSO ESCOLAR.....	72
3.2 GRUPO SALTA EDUCAÇÃO: OFERTA EDUCACIONAL.....	82
3.3 REDE ISO COLÉGIO E CURSOS.....	91
4. ESTRATÉGIAS DO GRUPO SALTA NA FINANCEIRIZAÇÃO DA EDUCAÇÃO BÁSICA.....	95
4.1 ESTRATÉGIA CORPORATIVA DO GRUPO SALTA EDUCAÇÃO.....	96
4.2 MENSALIDADES DAS ESCOLAS DO GRUPO SALTA NO BRASIL E DA REDE ISO EM JOÃO PESSOA/PB.....	104
4.3 ESTRATÉGIAS DE VALORIZAÇÃO DA REDE ISO E IMPLICAÇÕES PARA A SOBRECARGA DOCENTE.....	115
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	122
REFERÊNCIAS.....	126

1. INTRODUÇÃO

O presente trabalho tem como propósito caracterizar e analisar a oferta educacional do grupo Salta no processo de financeirização da Educação Básica, em João Pessoa/PB. O movimento de expansão da corporação vem ocorrendo por meio de aquisições de estabelecimentos educacionais. Essa estratégia é utilizada para ampliar o número de escolas e matrículas na Educação Básica, cujo processo se alinha às distintas ações do mercado educacional brasileiro, sob a mediação das finanças e do rentismo.

Esta pesquisa está vinculada ao projeto intitulado como “O ensino privado-mercantil no Brasil: caracterização e análise das estratégias de inserção do capital financeirizado para a oferta educacional” (CNPq- Processo 405647/2021-2). O projeto tem abrangência nacional, contemplando todas as regiões geográficas do país. O nosso foco na pesquisa piloto é caracterizar e analisar a atuação do grupo Salta Educação (antiga Eleva), na Paraíba, bem como investigar os mecanismos e formas de privatização vinculados ao grupo Salta no âmbito de Ensino Básico da Paraíba na dimensão da oferta educacional.

Para alcançar essa nova etapa do capital financeirizado, o capitalismo enfrentou sucessivas crises e, conseqüentemente, passou por constantes reformulações para sua manutenção. A intenção, aqui, não é aprofundar o debate sobre as crises do capital e suas etapas, porém, inicialmente, é pertinente dialogar com o contexto histórico da hegemonia neoliberal, no mundo e no Brasil, que assume relação com o capital financeiro e o processo de financeirização em diversos setores do mercado, inclusive no setor educacional, contribuindo para internacionalização do capital e formação de oligopólios¹.

A partir de 1970, a teoria neoliberal passa a ser adotada como pensamento político-econômico em alguns países, apoiando a desregulamentação, as privatizações e a redução do Estado nos setores produtivos e sociais (Harvey, 2005). As raízes do neoliberalismo remontam às ideias de economistas como Friedrich Hayek e Milton Friedman, que criticavam o intervencionismo estatal na economia e defendiam a liberdade individual, a livre iniciativa e o livre mercado como motores do crescimento econômico.

Gentili (1996) aponta que esses autores, com as obras *O caminho da servidão* (1944) e *capitalismo e liberdade* (1962), forneceram a base filosófica para a construção de referenciais

¹ Conforme Bresser (1986, p. 92), “a oligopolização dos mercados é o processo através do qual em cada setor a produção vai se limitando a um número reduzido de empresas [...]”. Para Chaves (2010, p. 492) trata-se de um “número reduzido de grandes empresas que atuam num segmento do mercado”.

do neoliberalismo. Em análise dos escritos de Hayek e Friedman, Gentili (1996, pp. 2-3) identifica que “toda forma de intervenção estatal constitui um sério risco para a liberdade individual [...]” e que “as pessoas, agora estavam alertas para se defenderem da voracidade de um Estado disposto a monopolizar tudo, inclusive o bem mais apreciado pelo ser humano a liberdade individual.”

No mesmo pensamento, Harvey (2005) ressalta que o neoliberalismo assume a forma hegemônica de discurso, atuando para além do campo político e econômico, mas também no campo cultural, influenciando na maneira como as pessoas interagem com o mundo ao seu redor. Dardot e Laval (2016, p. 15) definem o neoliberalismo como “o conjunto de discursos, práticas e dispositivos que determinam um novo modo de governo dos homens segundo o princípio universal da concorrência.”

O Banco Mundial (BM), o Fundo Monetário Internacional (FMI) e a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) desempenharam papéis importantes na promoção e implementação do neoliberalismo em nível global, influenciando as políticas econômicas de diversos países. As tomadas de decisões relacionadas às formulações de políticas educacionais vêm sendo cada vez mais influenciadas por uma agenda global, moldada pelo novo cenário criado a partir da globalização econômica (Akkari, 2011). A agenda educacional desses organismos para países como o Brasil “é caracterizado pelo aprofundamento da privatização, pela desnacionalização da educação, pela consolidação de um novo mercado educativo global, o que o caracteriza como sendo de cunho neoliberal” (Chaves; Amaral, 2016, p.51).

A etapa neoliberal do capitalismo é notada por concentrações e acumulação do capital, além do crescimento do capital financeiro, amplamente estimulado pelo fundo público. “A presença dos fundos públicos, pelo lado desta vez da reprodução da força de trabalho e dos gastos sociais públicos gerais, é estrutural ao capitalismo contemporâneo, e, até prova em contrário, insubstituível” (Oliveira, 1988, p. 10).

Medidas como a abertura econômica e do capital, internacionalização do capital, desregulamentação dos mercados, privatizações, flexibilização das leis de proteção ao trabalho, reduções e isenções fiscais, dentre outras, foram adotadas, remodelando e contribuindo para essa nova fase do capital (Paulani, 2008). Brettas (2013, p. 72) afirma que “a década de 1970 foi, portanto, a década em que as operações financeiras em escala internacional, cuja intensidade e importância já vinham crescendo na década anterior, se consolidaram.”

O neoliberalismo e, articuladamente, o capital financeirizado ganharam destaque no Brasil por volta de 1990. A partir do Consenso de Washington, formulado por John Williamson,

em 1989, com o apoio do FMI e do Banco Mundial, um conjunto de políticas neoliberais foram implementadas na América Latina, como disciplina fiscal, reforma tributária, privatização de empresas estatais, liberalização do comércio e investimento estrangeiro, além de desregulamentação econômica (Oliveira, 2020), criando condições para que empresas nacionais e internacionais buscassem novas formas de valorização do capital, diante da crise de acumulação evidenciada nas décadas anteriores. A financeirização é o fenômeno concreto do capitalismo contemporâneo, com implicações significativas às dinâmicas de mercantilização e oligopolização da educação brasileira.

Bressan (2018) destaca três momentos da evolução da financeirização na economia brasileira: o primeiro, após o regime militar de 1964, com a perda do controle sobre o setor financeiro e a redução da participação do Estado na atuação direta sobre a economia, dando origem a tentativa de uma liberalização financeira e comercial, essencial para a financeirização; o segundo momento, da “financeirização dos preços”, com a instabilidade e o descontrole da inflação, manifestando de forma mais clara a financeirização da economia brasileira, e; o terceiro momento, nos anos 1990, especialmente com o advento do Plano Real como ponto crucial dessas mudanças, o Brasil começou a experimentar um fenômeno mais alinhado ao que era observado em outros países. “Aqui, no entanto, uma característica peculiar acaba se sobressaindo: ganhos financeiros elevados baseados em juros altos e títulos da dívida pública” (Bressan, 2018, p. 50).

O capital é o valor, em movimento, na busca pela valorização, por meio da exploração do trabalho. Carcanholo e Nakatani (1999, p. 287) descrevem o capital como o “valor que, através de determinado processo de circulação, se autovaloriza através da criação, da produção da mais-valia.” Com a ascensão do capital financeirizado, o capital fictício ganha destaque, caracterizado pela especulação e expectativa de ganhos futuros.

De acordo com Chesnais (1998), o capital fictício circula de forma mais livre, porém, ainda que o capital produtivo e o capital financeiro possuam características distintas, ambos também se articulam. A atração pelo capital fictício se dá pelo fato de atuar relativamente isolados do resto da economia, embora se beneficie de transferências com origem na esfera da produção real, eles não estão vinculados ao capital produtivo utilizado na indústria. O rendimento gerado pelo capital fictício, “fica assim parcialmente protegido das vicissitudes do capital industrial” (ibid., p. 84).

O capital improdutivo alimenta-se dos juros, aparentemente desvinculado do setor produtivo, embora dependa dele para sua materialização. Dowbor (2017) argumenta que o capital improdutivo é um parasita do fundo público, apropriando-se dos recursos que são, em

grande parte, fruto do trabalho e do capital produtivo. Ao ser direcionado para o pagamento de juros da dívida pública, esse capital não retorna à sociedade em forma de investimentos produtivos, mas sim como um ciclo de concentração de riqueza, aprofundando desigualdades e travando o desenvolvimento econômico e social.

Na visão de Dowbor (2017), a concentração de riqueza também fica livre de impostos por meio dos paraísos fiscais², incentivando a formação de grandes oligopólios. Assim, o capital fictício ou especulativo reordena o funcionamento das empresas, resultando em diversas movimentações de investimentos, compras e vendas, fusões e aquisições. Chaves (2010, p. 492) ressalta que, no âmbito educacional, “como resultado desse processo de compra/fusão de IES, a tendência é a formação de oligopólios.”

A financeirização pode ser entendida como um processo multifacetado no qual as instituições financeiras, os mercados de capitais e as lógicas financeiras começam a assumir o protagonismo em diferentes esferas sociais e econômicas. No cenário da educação, a financeirização manifesta-se de diversas maneiras, desde a entrada de investidores privados no setor educacional até a adoção de práticas de gestão inspiradas pelo mercado financeiro.

Bressan (2018, p. 26), em suas leituras de Van der Zwan (2014), destaca a financeirização como: “i) o fenômeno visto como um novo regime de acumulação; ii) seu efeito sobre o modo de organização e configuração das corporações produtivas e financeiras; iii) fator gerador de transformações no *dia a dia* da sociedade.”

Nesse contexto, ao longo do desenvolvimento desta dissertação, será dialogado com a abordagem da financeirização no segundo prisma, proposto por Zawn, nas leituras de Bressan (2018, p. 30), como “um novo ‘*Ethos*’ corporativo”, analisando como o grupo Salta, objeto de nosso estudo, gerencia suas tomadas de decisões com foco na maximização dos lucros, pautadas no modelo mercadológico de gestão.

O processo de financeirização da educação é coetâneo a reformulação do arcabouço normativo da organização da educação no país. O reconhecimento legal de instituições educacionais com fins lucrativos, inexistentes antes de 1997, constituiu uma etapa importante do processo expansionista, marcado por várias movimentações do mercado na direção da ampliação da oferta educacional, já consolidada no Ensino Superior e em franca expansão na Educação Básica.

² Operam como zonas de ocultação do capital. “Nos paraísos fiscais, os recursos são reconvertidos em usos diversos, repassados a empresas com nomes e nacionalidades diferentes, lavados e formalmente limpos, livres de qualquer pecado” (Dowbor, 2017, p. 84).

A aprovação da Lei de Diretrizes e Bases da Educação (LDB 9.394/96) e os consequentes desdobramentos normativos foram imprescindíveis na criação de condições e estratégias para que o capital financeirizado direcionasse sua atuação para o campo educacional, em particular, com abertura de capital no mercado da bolsa de valores (Chaves, 2010).

Seki (2017) observa que, a partir de 2007, transformações resultantes da participação dos grandes fundos privados de investimento no setor de Ensino Superior e a abertura dessas instituições na bolsa de valores ganharam visibilidade nos debates educacionais, levando discussões sobre as implicações sociais, políticas e educacionais desses processos.

Os autores ressaltam grandes empresas educacionais que se destacam no mercado brasileiro. Chaves (2010) destaca as principais empresas que contribuíram para a expansão do Ensino Superior privado no Brasil: Anhanguera Educacional S.A., Estácio Participações, Kroton Educacional e SEB. Essas empresas obtiveram capital de grupos estrangeiros, particularmente bancos de investimento americanos, e abriram seu capital no mercado de ações.

Seki (2017, p. 5) elenca algumas das principais empresas do setor educacional que foram listadas em bolsas de valores (apresentando o total de ativos, de acordo com os dados fornecidos pela BM&FBovespa, de São Paulo, em 2017) e tiveram um impacto significativo na financeirização do Ensino Superior brasileiro: Kroton-Anhanguera com o total de R\$ 17.601 bilhões de ativos; Estácio de Sá, R\$ 2.089 bilhões; SER Educacional, R\$ 2.018 bilhões; e GAEC educação (Anima) com R\$ 1.387 bilhões.

Essas empresas tiveram impacto significativo no processo de financeirização do cenário educacional e na expansão do Ensino Superior, contribuindo para a formação de grandes conglomerados educacionais. Essa tendência da financeirização não se reduz ao Ensino Superior, inicia-se na Educação Superior e, com o esgotamento do Fies, em 2015, é expandida para a Educação Básica, por meio da aquisição de escolas, plataformas de trabalho e sistemas de ensino (Leher, 2023).

A Educação Básica tem como etapas o Ensino Infantil (0 a 5 anos), Ensino Fundamental (do 1º ao 9º ano) e o Ensino Médio (compreendido do 1º ao 3º ano). A Constituição Federal de 1988 (CF/88), no inciso I do art. 208, estabelece que essa modalidade de ensino deve ser obrigatória e gratuita dos 4 aos 17 anos. A Lei de Diretrizes e Bases de 1996 (LDB/96) complementa, no artigo 5º, o acesso à Educação Básica como direito público e subjetivo.

Assim, o propósito do presente estudo é analisar como as estratégias de ampliação da oferta educativa do grupo Salta (antiga Eleva), durante o período de 2021-2023, estão articuladas com o processo de financeirização da Educação Básica, no setor privado, no Brasil, com destaque em João Pessoa/Paraíba, por meio da compra da rede ISO no estado.

Apresentado os pressupostos iniciais da financeirização, com o resgate do neoliberalismo como discurso hegemônico, ao qual está articulado o capital financeirizado como um de seus pilares, o debate sobre o processo de financeirização da educação será aprofundado no decorrer deste trabalho.

1.1 APROXIMAÇÕES COM O TEMA E A LINHA DE PESQUISA

A motivação e o interesse pelo tema foram construídos a partir de algumas experiências pessoais e profissionais. Essas duas vertentes alimentaram o desejo de explorar e analisar, por meio desta pesquisa, alinhada com a linha de pesquisa em políticas educacionais do Programa da Pós-Graduação em Educação (PPGE), da Universidade Federal da Paraíba (UFPB), a atuação de empresas no campo educacional com interesse de mercado.

A experiência enquanto aluno da Educação Básica no ensino privado perdurou desde o 1º ano do Ensino Fundamental (antiga alfabetização) até a conclusão do 3º ano do Ensino Médio (1999/2010). Merece destaque a etapa do Ensino Médio, em que os estudantes são adolescentes e jovens com faixa etária, normalmente, de 14 a 17 anos.

Nessa etapa, as provas para ingresso no Ensino Superior fazem parte de um processo decisivo na vida dos adolescentes. Essas seriam “a prova da vida” do adolescente e jovem adulto. Esse momento é marcado por dúvidas, situações de estresse e ansiedade em relação à tomada de decisão para ingresso no Ensino Superior. Nessa idade, também surge a observação inicial e, posteriormente, o amadurecimento das ideias de que as escolas utilizam a etapa do Ensino Médio, os resultados das provas dos vestibulares e ingressos de seus alunos em graduações para promover propagandas com o viés mercadológico.

A primeira vertente se desdobra no Ensino Médio (2008-2010). A competição entre escolas, à exemplo da busca por aumento no número de matrículas, era percebida através das diversas ferramentas de marketing daquela época, por meio de propagandas, panfletos e *outdoors* em avenidas. Escolas anunciando em *outdoors* as melhores posições de seus alunos nas provas de vestibulares sempre foi motivo de inquietações. A seleção de melhores alunos para anunciar em propagandas e realizar o *marketing* da escola, com o objetivo de ampliar o número de matriculados e o lucro da empresa, era visível. Nesta concepção, os demais estudantes não seriam capazes ou qualificados para gerar propaganda da escola. Talvez fossem atraentes no momento do pagamento das mensalidades. Nesse momento, todos tomariam uma posição de igualdade.

A segunda perspectiva, mais recente, faz parte do estágio realizado pelo período de aproximadamente 08 (oito) meses, entre 2014 e 2015, em uma escola particular de Ensino Fundamental e Médio em João Pessoa. Nessa escola, a atuação aconteceu como professor estagiário da escolinha de futsal, com estudantes entre 10 e 17 anos. As modalidades competitivas aparentavam estar atreladas às práticas excludentes, pois seu foco principal era a seleção dos melhores atletas. As disputas entre escolas mais reconhecidas, com maiores índices de aprovações nos vestibulares, eram levadas para o âmbito das competições esportivas, nos jogos escolares. Prática estimulada, inclusive, por treinadores e gestores, moldando o comportamento e estimulando a rivalidade dos atletas (estudantes do Ensino Médio) durante as partidas.

As escolas privadas atuam nessa perspectiva do mercado, com viés neoliberal, na competitividade e seleção dos melhores alunos, visando a ampliação do lucro. Essa situação tende a piorar quando as escolas se tornam alvo de grandes empresas, como as holdings³.

Nesse sentido, a articulação do estudo com a linha de pesquisa em políticas educacionais acontece na medida em que as políticas educacionais adotadas pelo Estado têm estimulado a financeirização da educação. A Constituição Federal de 1988 (CF/88) reconhece a educação como um direito social, mas também abre espaço para a participação do setor privado (art. 209). Já a Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional de 1996 (LDB/1996) flexibilizou a regulação das instituições privadas, permitindo sua expansão e contribuindo para a mercantilização do ensino. Esse cenário favoreceu a entrada de investidores e grandes grupos educacionais, que passaram a tratar a educação como um mercado lucrativo, ampliando o processo de financeirização (Chaves, 2010; Leher, 2023).

Além disso, a Base Nacional Comum Curricular (BNCC) e a (contra)reforma do Ensino Médio (Lei 13.415/2017) cooperam para a manutenção desse tipo de ensino, pautada em um viés mercadológico, na meritocracia e na competitividade, com ênfase em competências, habilidades, metas, avaliações e resultados (Ferretti, 2018). A Linha de Pesquisa em políticas educacionais do PPGE, de acordo com o Anexo II da resolução nº 04/2022 do Conselho Superior de Ensino, Pesquisa e Extensão (CONSEPE), da Universidade Federal da Paraíba (UFPB), que regula os cursos de pós-graduação em educação, tem como ementa:

perspectivas de análise sobre Educação, Estado e Sociedade. Políticas e práticas educativas e escolares. **Políticas de gestão, financiamento, participação e controle**

³ Do verbo “to hold” em inglês, significa “manter” ou “segurar”. Empresa mantenedora. Empresa que possui uma participação acionária significativa em uma ou mais outras empresas. Empresa-mãe ou matriz.

social na educação. Políticas curriculares, de formação e valorização de professores/as, e de avaliação da educação (PPGE, 2022, grifos nossos).

As instituições educacionais adotam como modelo de gestão estratégias empresariais voltadas para a ampliação dos lucros, o que pode levar a uma diminuição na qualidade do ensino e formações aligeiradas. Ou ainda, proporcionar a exclusão de estudantes de menor capacidade aquisitiva, promovendo o dualismo educacional, caracterizado por um tipo de ensino para as camadas populares e outro para a classe dominante.

A pesquisa está vinculada ao Grupo de Estudos e Pesquisas em Educação Superior (GEPES), do Núcleo de Estudos e Pesquisas em Educação e Sociedade (NEPES), da UFPB. O grupo de pesquisa tem como foco as políticas da Educação Superior e de inclusão. O grupo mantém diálogo com outros grupos em âmbito nacional, proporcionando estudos acerca da financeirização em vários estados da região do Brasil.

A financeirização conduz à privatização e a mercantilização da educação, convertendo-a em um setor onde o lucro se torna o principal foco. Isso pode acontecer por meio do aumento de escolas privadas, apoiadas por investidores ou fundos de investimento, que buscam retornos financeiros sobre seu investimento. Esse fator contribui para a expansão do ensino privado mercantil no Brasil.

Há um avançado processo de financeirização no Ensino Superior privado-mercantil no Brasil, com alguns grupos empresariais controlando parcela significativa de IES e matrículas no setor privado-mercantil. Esse dado pode ser observado a partir do censo da Educação Superior de 2022, do Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (INEP). De acordo com este censo (INEP, 2023, p. 18), no total de matrículas da Educação Superior, 78% estão concentradas no setor privado, enquanto 22% das matrículas estão destinadas ao setor público.

Chaves e Amaral (2016) associam o ProUni e o Fies como alavancas para expansão do setor privado-mercantil no período de 2003-2014. Em 2015, as movimentações de migração de conglomerados educacionais para a Educação Básica ocorrem em virtude do esgotamento desses programas, dentre outros fatores (Blandy, 2022, p. 64).

Ao contrário do Ensino Superior, a Educação Básica conta com 47,3 milhões de matrículas em 178,5 mil escolas de Educação Básica, com 80% destas matrículas alocadas no setor público (INEP, 2024a, p. 15). Como consequência, o fundo público passa a ser alvo de disputas por grandes grupos educacionais, como será observado no capítulo a seguir.

Para melhor compreensão acerca do processo de financeirização da Educação Básica, foi realizada uma busca em plataformas e bibliotecas digitais com o objetivo de identificar e

analisar os trabalhos acadêmicos já produzidos sobre o tema. As análises dos trabalhos acadêmicos oferecem uma base para a reflexão e o aprofundamento sobre o fenômeno da financeirização no contexto educacional brasileiro.

1.2 DIALOGANDO COM OUTRAS PRODUÇÕES ACADÊMICAS

O campo educacional é um espaço atraente para o investimento de empresas holdings, visando a ampliação de capital e o aumento do lucro. Essas corporações têm ampliado seus investimentos e aquisições no âmbito educacional, no Brasil e na Paraíba. Destacam-se duas grandes empresas, respectivamente, que atuam na Educação Básica e no Ensino Superior: o grupo Salta e o grupo Cogna/Kroton.

Nesse sentido, foi realizada uma busca em plataformas e bibliotecas digitais com a intenção de verificar os trabalhos produzidos (teses de doutorado e dissertações de mestrado), nos últimos 10 (dez) anos, sobre o processo de financeirização da educação. As seguintes plataformas foram utilizadas: Biblioteca Digital Brasileira de Teses e Dissertações (BDTD) e o Catálogo de Teses e Dissertações da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES). Como descritores, foram utilizadas as palavras-chave “Financeirização e Educação”, “Financeirização e Educação Superior” e “Financeirização e Educação Básica”.

Quanto aos descritores “Financeirização e Educação”, foram encontrados, na BDTD, o total de 72 trabalhos (38 teses e 34 dissertações), enquanto na CAPES, o total de 67 resultados (39 dissertações e 28 teses). Com a intenção de desdobrar o nível da atuação desses resultados encontrados, foi realizada a busca com os descritores “Financeirização e Educação Superior”, obtendo o total, na BDTD, de 43 trabalhos (20 dissertações e 23 teses), enquanto na CAPES, 35 resultados (20 dissertações e 15 teses). Com os descritores “Financeirização e Educação Básica”, o resultado foi de 13 trabalhos (7 dissertações e 6 teses), na BDTD, e de 16 trabalhos (10 dissertações e 6 teses) na CAPES.

Percebe-se que os estudos acerca da financeirização no âmbito educacional, em sua maioria, estão voltadas para a Educação Superior, com 43 resultados na BDTD e 35 na CAPES. A financeirização da Educação Básica está situada em um campo com poucos trabalhos produzidos, porém com espaço para produção de estudos frutuosos devido ao crescimento e expansão de empresas atuando e migrando para o setor do Ensino Básico.

Nesse sentido, elencamos para o mapeamento os trabalhos produzidos, a partir de 2020, que possuem aproximações com o nosso objetivo de pesquisa. Visto que alguns dos trabalhos encontrados situavam-se no campo do financiamento e do orçamento público, optamos por

mapear as pesquisas que possuem, em seus títulos, o descritor “financeirização” com foco na Educação Básica. Nossa pesquisa tem como foco a Educação Básica, na etapa do Ensino Médio. Destacaremos alguns desses trabalhos produzidos que estarão em constante diálogo com nosso estudo, contribuindo para o seu desenvolvimento.

Para isso, o quadro 1 apresenta os trabalhos que têm aproximações com nosso objeto de estudo, na etapa da Educação Básica. Após o mapeamento dos trabalhos, pode-se observar alguns elementos das pesquisas que mantêm proximidades com o nosso objeto de estudo. As pesquisas também contribuirão para o desenvolvimento deste estudo.

Quadro 1: Trabalhos mapeados acerca da financeirização da Educação Básica (2023).

Dissertações			
Título	Autor(a)	Ano/Local	Programa
A participação do "Grupo Cogna Educação" na financeirização da Educação Básica do Brasil.	Carolina Rezende de Almeida	2022 Uberlândia/MG	PPGE UFU
Financeirização na Educação Básica: um estudo sobre a Vasta Educação.	Raimundo da Silva Lima	2022 Brasília/DF	PPGE UNB
Financeirização da Educação Básica: tendências no período 2010-2019.	Hellen Balbinotti Costa	2020 Rio de Janeiro/RJ	PPGE UFRJ
Tese			
A financeirização da educação brasileira e seus impactos: do nível superior ao Ensino Básico.	Beatriz de Azevedo Blandy	2022 São Paulo/SP	PEPGA PUC-SP

Fonte: Elaboração Própria.

Os problemas da dissertação, propostos por Almeida (2022), trazem aproximações com nosso problema de pesquisa, na medida em que questionam como a relação educação/trabalho abordado no cenário escolar tem se aproximado/distanciado da função social da educação que é a educação crítica e emancipatória. Além disso, questiona as medidas políticas e econômicas que envolvem o processo de financeirização da Educação Básica. Na pesquisa, a autora observa o interesse no fundo público da Educação Básica como processo similar ao do Ensino Superior. Observa que o discurso neoliberal de uma educação pública de qualidade está articulado com as ideias de privatização.

Para Almeida (2022), a transição de empresas que atuam no Ensino Superior para a Educação Básica é caracterizada por processos similares de interesses. Com a crise do Fies, o grupo Cogna/Kroton passou a se direcionar para a Educação Básica por meio da oferta de materiais didáticos, plataformas e sistemas de ensino. Na visão da autora, esse processo de financeirização tem como resultado o dualismo educacional.

A pesquisa de Lima (2022) tem como objetivo geral verificar como se dá financeirização na Educação Básica por meio da análise dos movimentos e das estratégias de empresas educacionais de capital aberto, em especial, a Vasta Educação, em direção a esse nível de ensino. O autor utiliza o período compreendido entre 2017-2021 para essa análise, em que ocorreram mudanças no cenário educacional, levando as empresas a adotarem estratégias para crescimento e ampliação do lucro.

Lima (2022) observa as movimentações, especialmente por meio de aquisições, do grupo Kroton, no período de 2016-2018, para se consolidar na Educação Básica. Na visão do autor, as transformações da Kroton, visando o crescimento, inicia-se em 2017 e estão balizadas em três vertentes: “ensino híbrido e digital, ensino médico e negócios de plataforma, sendo esse último o principal produto da subsidiária Vasta Educação” (p.74).

A pesquisa de Lima (2022) concluiu que a trajetória da Vasta está inserida no processo de financeirização, pois suas estratégias privilegiam a maximização dos lucros e o retorno financeiro dos investidores em detrimento dos valores educacionais. Um impacto na Educação Básica é o aumento da participação da Vasta, atingindo 20% dos estudantes da Educação Básica privada, por meio dos “sistemas de ensinos e materiais complementares” (p. 94). Esse foco em investidores institucionais desconsidera a trajetória, a missão e a cultura das instituições parceiras, afetando negativamente o direito público subjetivo dos estudantes brasileiros.

A dissertação de Costa (2020) traz como objetivo investigar a migração de conglomerados educacionais para o segmento da Educação Básica. A pesquisa auxiliará na compreensão do movimento em que ocorreu a inserção desse tipo de mercado no campo educacional, além de verificar quais são os principais grupos que atuam (e como atuam) nesse mercado. A pesquisa observa como as empresas alcançam o fundo público por meio de apostilas, livros didáticos e dos sistemas de ensino. Também ressalta a expectativa das corporações em poder explorar ainda mais o fundo público através da tentativa da implementação de *vouchers*⁴ e escolas *charters*⁵.

A autora também ressalta que a migração dos conglomerados para a Educação Básica ocorreu após a crise do Fundo de Financiamento Estudantil (Fies), com o recorte a partir de 2015, em que novas estratégias de investimentos, fusões e aquisições são geridas por esses grupos. A transição de grupos empresariais para a Educação Básica tem como concepção a

⁴ Garantia ou comprovante, semelhante a bolsa de estudos, para matrícula em instituição privada subsidiada pelo Estado (fundo público).

⁵ Escolas públicas, custeadas pelo fundo público, e administradas pela iniciativa privada.

educação exclusivamente para o mercado de trabalho e afasta os ideais de uma educação pública de qualidade e humanizadora (Costa, 2020).

A tese realizada por Blandy (2022, p. 16) tem como propósito caracterizar a privatização e financeirização da educação brasileira, associando-as com repercussões em diferentes áreas, “desde a gestão de organizações escolares, suas finalidades educacionais, seus profissionais e alunos às transformações que endereça a todo o setor educacional e sua estreita relação com a desigualdade estrutural da sociedade brasileira”.

Em seu estudo, Blandy apresenta os principais grupos educacionais que atuam no Ensino Superior e Básico. Como resultado das privatizações, tem-se a precarização das condições de trabalho dos professores e a educação como promotora de desigualdades. Ressalta as transformações e os impactos sociais ocasionados pela privatização dos serviços educacionais, mediada pela financeirização e mercantilização do ensino.

A gestão centralizada, o currículo simplificado, a precarização do trabalho docente e a influência de interesses financeiros nas decisões educacionais são estratégias adotadas por esses grandes grupos na perspectiva mercantil de educação. Isso tem como resultado: o aumento das desigualdades educacionais. A autora destaca a necessidade de uma transformação educacional e a importância de políticas públicas, como cotas, para promover a igualdade de acesso à educação.

Percebe-se que a disputa pelo fundo público e a mercantilização como interesse estratégico das grandes empresas educacionais. Os estudos produzidos apresentam como características em comum a intensificação da privatização e da financeirização do campo educacional, com expansão para a Educação Básica, a partir da atuação de grandes conglomerados educacionais. Além dos trabalhos mapeados, os estudos de Brettas (2013), Bressan (2018), Dowbor (2017) e Adrião (2015) também contribuíram para o amplo debate acerca da financeirização, norteados o desenvolvimento desta pesquisa.

A obra *Capital financeiro, fundo público e políticas sociais: uma análise do lugar do gasto social no governo Lula*, de Tatiana Brettas (2013), analisa a financeirização e sua relação com a dívida pública, compreendida entre o período de 2004 a 2011, no governo Lula.

Na concepção da autora, a financeirização refere-se ao aumento do papel do setor financeiro na economia, muitas vezes em detrimento de outros setores produtivos. Isso pode resultar em uma maior dependência do capital financeiro e em práticas especulativas que podem impactar negativamente a economia, como a crescente dívida pública. Durante os governos Lula (2003-2011), na visão de Bretas (2013), houve uma priorização no pagamento da dívida pública, com a adoção de políticas de conciliação entre a burguesia e a classe trabalhadora. Essa

estratégia incluiu o incentivo ao setor privado e a implementação de políticas públicas focalizadas.

Em seus estudos, Brettas (2013) aborda o papel do Estado diante a luta de classes e como suas decisões refletem a dinâmica de poder entre diferentes classes sociais. O Estado desempenha um papel fundamental na economia e na sociedade, pois suas decisões econômicas e políticas refletem as dinâmicas de poder entre diferentes classes sociais. No contexto brasileiro, as desigualdades sociais são profundas e históricas, e as políticas adotadas pelo Estado muitas vezes refletem os interesses das elites econômicas em detrimento das classes mais vulneráveis.

Brettas (2013) destaca que as decisões econômicas e políticas são influenciadas por uma variedade de interesses. No caso do governo Lula (2003-2011), a priorização do pagamento da dívida pública favoreceu as elites econômicas e o mercado financeiro, em detrimento da implementação de políticas sociais mais amplas e estruturais que pudessem promover um desenvolvimento mais inclusivo com redução das desigualdades sociais.

Dowbor (2017) também critica esse modelo de sistema econômico, especialmente no que diz respeito ao impacto do capital financeiro sobre a economia real e as desigualdades sociais. O autor argumenta que o capitalismo contemporâneo, centrado nas finanças, promove a concentração de riqueza e poder, beneficiando uma pequena elite, por meio da elevada taxa de juros no país e um grande volume de recursos públicos sendo direcionados para o pagamento de dívidas.

Nesse sentido, cabe enfatizar outra produção acadêmica, que será relevante para caracterizar e contextualizar a financeirização, seu processo histórico e inserção no setor educacional, a dissertação de Lucas Bressan de Andrade (2018), *A financeirização superior privada brasileira: permanência por endividamento, expansão por benefício público*, associando o processo de financeirização, no caso específico brasileiro, com as taxas de juros. Apresenta a financeirização sob duas perspectivas: endividamento das famílias e formação de grandes conglomerados educacionais com atitudes de mercado.

Bressan (2018) resgata o estado da arte sobre os conceitos da financeirização realizado por Van der Zwan (2014), na obra *Make sense of finalization*, sob três prismas: o regime de acumulação, um novo *Ethos* corporativo e a vida cotidiana. Conforme as leituras do autor, o conceito de financeirização no sentido do “*Ethos* corporativo” contribuiu com o aporte teórico para a compreensão do comportamento adotado pelo grupo Salta, pautado na valorização acionária.

Conforme Dowbor (2017), as grandes holdings, mediadas pela financeirização, priorizam o retorno para seus acionistas em que os lucros não são reinvestidos no setor produtivo, mas no setor financeiro. A lógica dominante da governança corporativa está orientada para a maximização dos lucros para os acionistas, formados por grandes grupos financeiros e bancos. As corporações são dispensáveis, substituíveis, pelas movimentações de compras e vendas, orientadas pela especulação. As decisões estratégicas são tomadas por uma elite de gestores e acionistas, com conhecimento especializado no setor financeiro, que, por vezes, não possuem o domínio, ou experiência, sobre a materialidade produzida.

No âmbito das privatizações da Educação Básica, é pertinente destacar Adrião (2015), que realizou um estado da arte buscando caracterizar e analisar as dimensões sobre a privatização da Educação Básica. A autora expõe que a partir da década de 1990, houve uma mudança significativa na educação, com o aumento notável no número de alunos matriculados em escolas privadas e o crescimento na presença de organizações e empresas privadas envolvidas na oferta de serviços educacionais básicos.

Para a autora, isso ocorreu em escala global, com a transferência de algumas responsabilidades da educação pública para o setor privado e tornou-se mais evidente a partir dos anos 1970, em resposta às mudanças na política governamental, influenciada pelo pensamento neoliberal. Mais recentemente, a economia passou por um processo de financeirização, que também impactou essa dinâmica.

A tese de doutorado de livre docência de Adrião (2015), intitulada como *Dimensões da privatização da Educação Básica no Brasil a partir de 1990: um diálogo com a produção acadêmica*, tem como objetivo a identificação e caracterização das dimensões da privatização em três vertentes, analisadas pela autora durante o período de 1990-2014. A privatização do *currículo*: compra pelo poder público ou aquisição difundidos como investimento social (de projetos educativos, de tecnologias educacionais e de insumos curriculares).

A privatização da *gestão da educação pública*: privatização da gestão educacional (Transferência da gestão educacional para organizações com fins de lucro, Parcerias Público Privadas (PPP) e transferência da gestão educacional para organizações não lucrativas) e privatização da gestão escolar (Transferência para instituições privadas, transferência para organizações sem fins de lucro e transferência das cooperativas de pais, docentes etc.).

A privatização da *oferta educacional*: financiamento público a organizações privadas (bolsas de estudo e contratos/convênios entre governos e organizações privadas), políticas/programas de escolha parental (charter, voucher e ensino domiciliar) e oferta educacional por provedor privado (escolas de baixo custo, tutoriais, aulas particulares e escolas

privadas). A dimensão da oferta educacional, concebida por Adrião (2015, p. 41), na “oferta educacional por provedor privado”, permitirá a análise da expansão do grupo Salta em João Pessoa/PB.

A revisão da literatura contribuiu para o entendimento sobre os diversos conceitos relacionados à financeirização e suas manifestações, elucidando como esse fenômeno se materializa no contexto educacional. Na concepção neoliberal, da financeirização, as escolas são vistas como um negócio, atendendo aos interesses mercadológicos de determinadas empresas, refletindo um paradigma que prioriza o lucro.

1.3 DELIMITANDO A PROBLEMÁTICA E A JUSTIFICATIVA

A regulamentação de textos normativos e leis desempenha um papel fundamental na organização de uma sociedade justa e democrática, ou, ao menos, deveria cumprir essa função. No ordenamento jurídico brasileiro, a Constituição Federal de 1988 (CF/88) estabelece os princípios fundamentais, enquanto, no campo educacional, a Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional de 1996 (LDB/96) define as bases para a política educacional. Entre os direitos garantidos pela CF/88, destaca-se o disposto no artigo 5º, *caput*, que afirma: “todos são iguais perante a lei, sem distinção de qualquer natureza, [...]”.

Ademais, o artigo 3º da própria Constituição versa sobre os “objetivos fundamentais da República Federativa do Brasil”. Faz-se necessário destacar dois incisos: “I - construir uma sociedade livre, justa e solidária; e III - erradicar a pobreza e a marginalização e **reduzir as desigualdades sociais** e regionais” (BRASIL, 1988, grifos nossos). Cabe ao Estado o papel de regulamentação e fiscalização dessas leis, garantindo que todos os indivíduos sejam tratados com igualdade e justiça perante a lei.

De um lado, esses dispositivos promoveram alguns avanços no âmbito da Educação Básica, como a obrigatoriedade da Educação Básica e gratuita. Ainda na CF/88, o artigo 208 rege sobre o dever do Estado com a educação, através da “Educação Básica obrigatória e gratuita dos 4 (quatro) aos 17 (dezessete) anos de idade”. A Lei de Diretrizes e Bases (1996), em seu artigo 5º, complementa a CF/88, ressaltando que “o acesso à Educação Básica obrigatória é direito público subjetivo”, podendo o poder público ser acionado por diferentes meios para garantir o cumprimento da lei.

Na contramão dos significativos avanços no âmbito da Educação Básica, as brechas e aberturas nas leis supracitadas viabilizaram a entrada de empresas no campo educacional com a finalidade lucrativa. Com a vedação da cobrança de imposto sobre instituições educativas sem

fins lucrativos promulgada por meio do artigo 150 da Carta Magna de 1988, “o arcabouço legal ocultou o avanço no crescimento de grandes estabelecimentos mercantis que foram sendo aglutinados e transformados em universidades sem fins lucrativos” (Carvalho, 2013, p. 762).

O artigo 20 da Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (LDB/96) estabelece as categorias de instituições privadas de ensino. No caso das instituições particulares com fins lucrativos, estas não teriam direitos à isenção e benefícios fiscais. O decreto 2.306 de 1997, durante o governo Fernando Henrique Cardoso (FHC), definiu critérios para distinguir instituições sem fins lucrativos de empresas educacionais. Na visão de Carvalho (2013, p. 762), com a elaboração da LDB/96, “a legislação explicitou a existência até então dissimulada de um processo de mercantilização da Educação Superior”.

A flexibilização dessas leis tem como resultado o marco inicial do movimento de expansão do Ensino Superior privado-mercantil. A partir de 2005, para Chaves e Amaral (2016), empresas privadas garantem a participação no fundo público por meio do ProUni e do Fies. No ano de 2007, algumas IES abrem seu capital na bolsa de valores (Chaves, 2010). Com a crise no sistema financeiro do capital, em escala global, em 2008, em países periféricos do capitalismo, como no caso brasileiro, medidas de redução da participação do Estado foram implementadas, estimulando a expansão das privatizações, inclusive no setor educacional (Chaves; Amaral, 2016).

À exemplo disso, pode-se destacar que, mais recentemente, a Lei nº 13.868, de 2019, sancionada pelo então presidente, Jair Messias Bolsonaro (2019-2022), promoveu alterações na Lei de Diretrizes e Bases de 1996, incluindo dispositivos referente à classificação das universidades comunitárias. Entre as mudanças introduzidas por essa legislação, merece destaque a inclusão de dispositivos específicos relacionados às universidades comunitárias.

A primeira alteração ocorreu no inciso II do artigo 16, que rege sobre o sistema federal de ensino. A nova redação passou a vigorar foi “as instituições de Educação Superior mantidas pela iniciativa privada”. Essa medida abre brechas para que instituições privadas não precisem criar suas instituições, podendo manter ou administrar instituições criadas pelo poder público. A segunda alteração aconteceu no artigo 19, com a inserção do inciso III, acrescentando as instituições comunitárias.

Essa iniciativa tem como estratégia “borrar as fronteiras entre o público e o privado, avalizando repasses públicos a instituições antes categorizadas como privadas” (Adrião; Oliveira; Mocarzel, 2022, p. 4). Na visão dos autores, as mudanças na lei abriram caminho para a privatização da Educação Básica, potencialmente desviando recursos da educação pública para apoiar iniciativas privadas. Essa alteração na categorização e na alocação de fundos

públicos para instituições anteriormente privadas pode ter implicações significativas para o financiamento geral e a governança do sistema educacional no Brasil.

No âmbito do Ensino Superior, o processo de financeirização por grandes empresas pode ser observado por meio dos dois programas do governo federal: o Programa Universidade para Todos (ProUni) e o Fundo de Financiamento Estudantil (Fies). Esses programas ampliam as condições de acesso do setor privado ao fundo público e, conseqüentemente, a expansão do Ensino Superior privado no Brasil.

Com o esgotamento do ProUni e Fies, devido às alterações sofridas no financiamento, em 2015, as empresas buscam novas estratégias de rentabilidade, migrando para a Educação Básica (Costa, 2020; Leher, 2023). Nesse nível de ensino, as matrículas estão concentradas em sua maior parte, com 80%, no setor público (INEP, 2024a). Logo, o fundo público se torna alvo de disputa pelos grandes conglomerados educacionais. Os interesses dessas empresas na privatização/participação das escolas públicas e do fundo público verificam-se, por exemplo, na tentativa de implementação de *vouchers*, *homeschooling* e escolas *charter* (Adrião, 2015).

No âmbito da Educação Básica, ao qual pertence nosso objeto de estudo, evidenciaremos o grupo Salta (antiga Eleva), que tem intensificado sua presença no Brasil e em João Pessoa/PB, nos últimos anos. O grupo Salta Educação, criado em 2013, através da fusão de duas escolas no Rio de Janeiro, possui escolas espalhadas por todo o país. Na consulta realizada no site do grupo⁶, na aba “nossas escolas”, o grupo possui participação em 16 dos 26 estados brasileiros, além do DF, contemplando todas as regiões geográficas do país. No estado da Paraíba, o grupo adquiriu a rede ISO, em 2021 (Salta, 2024, p. 10).

A rede ISO possui ao todo 5 unidades, que foram adquiridas pelo grupo Salta Educação. A rede ISO possui uma unidade voltada para cursos preparatórios para vestibulares e 4 unidades voltadas para a Educação Básica, sendo 3 unidades localizadas na capital paraibana e outra unidade em Campina Grande (Paraíba). Nesse sentido, analisaremos a unidade de Educação Básica ISO Bessa, localizada no bairro do Jardim Oceania, considerada a matriz e com maior número de matrículas, contemplando 1.882 estudantes em 2023, na Educação Básica, e a unidade ISO Sul, com 1.231 matrículas em 2023, localizada no bairro do Jardim Cidade Universitária, ambas unidades situadas em João Pessoa (Paraíba).

Diante o exposto, os problemas que orientam este trabalho são os seguintes: *Como se caracteriza a atuação do grupo Salta na oferta educacional da Educação Básica em João*

⁶ Disponível em: <https://gruposaltaedu.com/>

Pessoa (PB)? Quais as estratégias de expansão, promovidas pelo grupo, no contexto da financeirização da Educação Básica em João Pessoa (PB)?

O presente estudo assume duas hipóteses como principais argumentos. A primeira, de que o processo de financeirização impulsionado por essas empresas tem gerado uma série de consequências significativas para o setor educacional, promovendo a segmentação educacional, no âmbito dos valores das mensalidades entre as escolas do grupo e em comparação com as demais escolas privadas em João Pessoa/PB.

Quando a educação se transforma em um setor voltado para o lucro, os investimentos tendem a ser direcionados para áreas mais rentáveis, criando um sistema educacional fragmentado e desigual, posicionando a educação como um produto a ser vendido, que varia conforme a condição de pagamento das famílias.

A segunda, de que as empresas educacionais adotam comportamentos orientados pelo valor acionário, operando dentro de uma lógica que prioriza o capital e a maximização dos lucros. Esse fenômeno reflete uma tendência mais ampla de comercialização da educação, na qual as instituições de ensino são vistas como negócios e tratadas com base em princípios de mercado⁷.

A finalidade desta pesquisa é caracterizar e analisar a oferta educativa do grupo Salta na Educação Básica, desempenhado por meio da financeirização de suas atividades. O estudo, aqui apresentado, não tem como intenção esgotar o tema, mas contribuir para o debate acerca do processo de financeirização da Educação Básica, no Brasil e na Paraíba.

O desenvolvimento desta pesquisa se justifica pelo fato de que o campo educacional não pode ser tratado como uma mercadoria ou negócios para grandes empresas, pautado em um modelo neoliberal de ensino, regido pelos interesses do capital. A crítica a esse modelo de educação ocorre pelo fato de promover o dualismo educacional e as desigualdades educacionais, posicionando os estudantes enquanto clientes e os conteúdos como produtos a serem vendidos.

Tem-se como balizador da justificativa, István Mészáros (2008). Em sua obra “*A educação para além do capital*”, defende uma visão de educação em que os professores e estudantes construam uma sociedade livre da exploração e dominação do capital. Livre da exploração da classe dominante sobre as condições de trabalho, inclusive, as condições de lazer. Livre da dominação do homem.

⁷ Princípios de mercado: com base na livre-concorrência, na meritocracia, na formação aligeirada. Sem intervenção estatal. Em “Neoliberalismo e Educação: manual do usuário”, a analogia feita por Gentili (1996) de *fastfoods* com instituições educacionais.

Na visão do autor, a educação para além do capital deve estar aliada a transformações nos modelos políticos e econômicos que predominam em nossa sociedade. Ao mesmo tempo, a transformação da sociedade só pode ser realizada por meio da luta de classes.

Limitar uma mudança educacional radical às margens corretivas interesseiras do capital significa abandonar de uma só vez, conscientemente ou não, o objetivo de uma transformação social qualitativa. Do mesmo modo, contudo, procurar margens de reforma sistêmica na própria estrutura do sistema do capital é uma contradição em termos. É por isso que é necessário romper com a lógica do capital se quisermos contemplar a criação de uma alternativa educacional significativamente diferente (Mészáros, 2008, p.27).

Nesse sentido, para Paulo Freire (1967), a educação como prática de liberdade envolve a libertação dos indivíduos dos sistemas opressivos e o desenvolvimento da consciência crítica. É um processo transformador que incentiva os indivíduos a desafiar e mudar as estruturas sociais, numa perspectiva democrática e justa.

O objetivo da educação como prática de liberdade não é apenas a aquisição de conhecimento, mas o desenvolvimento do pensamento crítico, da empatia e do senso de responsabilidade social. Enfatiza a importância do diálogo, da reflexão e da participação ativa dos alunos no processo de aprendizagem. Promove a autonomia dos estudantes, permitindo que eles se tornem participantes ativos em sua própria aprendizagem e na sociedade. Busca quebrar a dinâmica hierárquica do poder, estimulando práticas democráticas. Incentiva o questionamento às narrativas dominantes, a desafiar sistemas opressivos e trabalhar em prol da transformação social.

Trata-se de defender práticas educacionais que não apenas capacitam os indivíduos para o mercado de trabalho, mas também os capacitam para pensar criticamente, questionar as estruturas de poder existentes e trabalhar pela construção de uma sociedade mais justa e igualitária.

1.4 OBJETIVOS DA PESQUISA

O objetivo geral da pesquisa é *caracterizar e analisar a oferta educacional do grupo Salta no contexto da financeirização da Educação Básica em João Pessoa (PB)*. Dessa forma, com o intuito de alcançar o objetivo principal desta pesquisa, foram elencados os seguintes objetivos específicos: (01) Analisar o marco inicial da financeirização da educação, no Brasil, e suas diferentes manifestações no cenário brasileiro; (02) Analisar a oferta educacional do grupo Salta em João Pessoa/PB inserida no contexto da financeirização da educação brasileira,

e; (03) Identificar as estratégias corporativas adotadas pelo grupo Salta no âmbito da financeirização da Educação Básica.

1.5 REFERENCIAL TEÓRICO-METODOLÓGICO

Trata-se de uma pesquisa bibliográfica e exploratória, com abordagem quantitativa e qualitativa, por meio do estudo de caso do grupo Salta em João Pessoa/PB. O grupo Salta possui 5 (cinco) unidades na Paraíba, sendo 4 (quatro) em João Pessoa/PB, adquiridas através da compra da rede ISO, no ano de 2021.

A pesquisa bibliográfica contribuirá para a análise abrangente dos principais estudos já conduzidos sobre o tema. A relevância de realizar a pesquisa bibliográfica reside na capacidade de fornecer dados atualizados e substanciais relacionados ao objeto de estudo.

A análise cuidadosa da literatura desempenha um papel fundamental na estruturação e planejamento da pesquisa, contribuindo para evitar redundâncias e erros metodológicos, auxiliando no direcionamento das questões a serem investigadas (Marconi; Lakatos, 2003, p. 158). A pesquisa bibliográfica, na visão de Gil (2002, p. 45), tem como vantagem fornecer ao pesquisador “a cobertura de uma gama de fenômenos muito mais ampla do que aquela que poderia pesquisar diretamente”.

Na perspectiva da abordagem quantitativa e qualitativa, a abordagem quantitativa é a metodologia de pesquisa que se concentra na coleta e análise de dados numéricos para entender fenômenos sociais, comportamentais ou naturais. Essa abordagem busca quantificar variáveis, relações entre variáveis e padrões de comportamento para obter caminhos e fazer inferências sobre o objeto de estudo. Tem como foco os aspectos objetivos, na generalização e na obtenção de respostas universais.

A abordagem qualitativa se concentra na compreensão profunda e na interpretação dos significados. Leva em consideração os aspectos subjetivos dos sujeitos, buscando a compreensão de contexto específicos. Na visão de Silva e Rodrigues (2019, p. 109) “possibilita um diálogo relacionado a algo que não se quantifica, [...], ao trabalharem a partir dos significados”. Para Deslandes, Gomes e Minayo (2007, p. 21), a pesquisa qualitativa

responde a questões muito particulares. Ela se ocupa nas ciências sociais, com um nível de realidade que não pode ser quantificado. Ou seja, ela trabalha com o universo dos significados, dos motivos, das aspirações, das crenças, dos valores e das atitudes.

Embora haja uma relação de divergência entre essas abordagens, elas não são necessariamente opostas. “Entre eles há uma oposição complementar que, quando bem trabalhada teórica e praticamente, produz riqueza de informações, aprofundamento e maior fidedignidade interpretativa” (Deslandes; Gomes; Minayo, 2007, p. 22). Os autores acreditam na oposição complementar como uma combinação rica e produtiva entre a abordagem quantitativa e qualitativa. Uwe Flick (2009, p. 39-40) cita Bryman (1992) na identificação de 11 (onze) caminhos para a interpretação das pesquisas quantitativas e qualitativas.

A lógica da triangulação (1) significa, para ele, a verificação de exemplos de resultados qualitativos em comparação com resultados quantitativos. A pesquisa qualitativa pode apoiar a pesquisa quantitativa (2) e vice-versa (3), sendo ambas combinadas visando a fornecer um quadro mais geral da questão em estudo (4). Os aspectos estruturais são analisados com métodos quantitativos, e os aspectos processuais analisados com o uso de abordagens qualitativas (5). A perspectiva dos pesquisadores orienta as abordagens quantitativas, enquanto a pesquisa qualitativa enfatiza os pontos de vista dos sujeitos (6). Segundo Bryman, o problema de generalização (7) pode ser resolvido, na pesquisa quantitativa, através do acréscimo das descobertas qualitativas, considerando-se que as descobertas qualitativas (8) deverão facilitar a interpretação das relações existentes entre as variáveis dos conjuntos de dados quantitativos. A relação entre os níveis micro e macro de um ponto essencial (9) pode ser esclarecida por meio da combinação entre pesquisa qualitativa e pesquisa quantitativa, podendo cada uma destas ser apropriada a etapas distintas do processo de pesquisa (10). Por fim, existem as formas híbridas (11) que utilizam a pesquisa qualitativa em planos quase-experimentais.

A sugestão do autor de integrar essas duas abordagens será fundamental para orientar o desenvolvimento dos métodos de coleta de dados e a formulação dos resultados. Essa integração promoverá uma abordagem mais ampla e completa, permitindo uma análise mais profunda e precisa dos dados. Ao combinar diferentes perspectivas e técnicas, poderemos obter a compreensão mais rica e multifacetada do fenômeno em estudo, possibilitando uma interpretação mais sólida dos resultados obtidos.

O estudo de caso envolve uma análise minuciosa e extensiva com o objetivo de alcançar uma compreensão ampla e detalhada sobre o tema (Gil, 2002). O estudo de caso, no âmbito das ciências sociais, possui diferentes propósitos:

- a) explorar situações da vida real cujos limites não estão claramente definidos; b) preservar o caráter unitário do objeto estudado;
- c) descrever a situação do contexto em que está sendo feita determinada investigação;
- d) formular hipóteses ou desenvolver teorias; e
- e) explicar as variáveis causais de determinado fenômeno em situações muito complexas que não possibilitam a utilização de levantamentos e experimentos (Gil, 2002, p. 54).

Optamos por realizar o estudo de caso nas escolas ISO de João Pessoa. São duas escolas na capital paraibana que pertencem ao grupo Salta. A unidade ISO Bessa possui o maior número

de matrículas, com 1.882 alunos no âmbito da Educação Básica (INEP, 2024b), dividida em duas unidades. A sede (matriz), no bairro do Jardim Oceania, conta com turmas do 9º ano do Ensino Fundamental e do Ensino Médio, abrangendo 647 matrículas, e o anexo, no mesmo bairro, fornece as etapas do Ensino Infantil e do Ensino Fundamental (do 1º ao 8º ano), com 1.235 matrículas. A unidade ISO Sul, no bairro do Jardim Cidade Universitária, possui 1.231 matrículas, contemplando o Ensino Fundamental e o Ensino Médio.

Como bases de consulta para produção e coleta dos dados, foram utilizadas as *Homepages* do grupo Salta e da rede ISO, as redes sociais (Facebook, Instagram, LinkedIn), os relatórios do grupo (2021-2023) e os microdados do censo escolar, fornecido pelo INEP (2021-2023), além da revisão de literatura acerca dos processos de financeirização da Educação Básica no Brasil.

Para alcançar os objetivos da pesquisa, as coletas de dados buscaram elementos que permitiram (01) Analisar o marco inicial da financeirização da educação, no Brasil, e suas diferentes manifestações no cenário brasileiro; (02) Analisar a oferta educacional do grupo Salta em João Pessoa/PB inserida no contexto da financeirização da educação brasileira; e (03) Identificar as estratégias corporativas adotadas pelo grupo Salta no âmbito da financeirização da Educação Básica.

Para a análise dos dados, trabalharemos com a análise documental, no entendimento de Gil (2002), Lakatos e Marconi (2003). A análise documental possui vantagens em relação a outros procedimentos por não necessitar da proximidade entre o pesquisador e o sujeito da pesquisa, além de ser uma “fonte rica e estável dos dados” (Gil, 2002, p. 46).

Sobre os documentos que serão analisados, Lakatos e Marconi (2003, p. 174) consideram “como fonte de coleta de dados apenas documentos, escritos ou não, que constituem o que se denomina de fontes primárias.” Como fontes primárias, foram analisados os documentos oficiais do governo federal, os dados do censo da Educação Básica, as leis que regulamentam a educação no país e os relatórios do grupo Salta Educação.

Na etapa neoliberal e financeirizada do capitalismo, a contradição evidencia a relação do Estado com a sociedade e o capital gerido pelas classes dominantes. A exemplo, de um lado, tem-se um Estado rígido para as classes populares, com oneração e reformas previdenciárias e tributárias. Do outro, o Estado flexível, com incentivos e isenções fiscais que beneficiam grandes empresas que atuam em diversos setores do mercado, sobretudo o educacional.

A pesquisa foi desenvolvida em três momentos. O primeiro capítulo, por meio da revisão de literatura, dialogou com as manifestações da financeirização, com base em Adrião (2015), Bastos (2013), Brettas (2013), Bressan (2018), Chaves (2010), Dowbor (2017), Leher

(2022, 2023), entre outros, que estudam o processo de financeirização da educação no Brasil, assim como os contextos históricos, sociais, políticos e econômicos que permeiam esse processo.

O segundo capítulo analisou como o grupo Salta, por meio da aquisição da rede ISO, em 2021, na Paraíba, atua sobre a dimensão da **oferta educacional**, proposta por Adrião (2015), compreendida como o número de unidades escolares, vagas/matrículas, o estabelecimento, os tipos de cursos, etapas e modalidades ofertadas, bolsas de estudos, valor da mensalidade e outros tipos de financiamento e localização, durante o período de 2021-2023. No capítulo, analisaremos alguns pontos iniciais do grupo Salta, como as aquisições de novas escolas, o aumento do quantitativo de escolas e a ampliação do seu capital, através do processo de financeirização da Educação Básica, no Brasil e na Paraíba.

O terceiro capítulo tem o propósito de identificar as estratégias corporativas adotadas pelo grupo Salta Educação mediadas pela financeirização, focadas no retorno acionário, promovendo a segmentação educacional, com diferentes valores de mensalidades, de acordo com a localidade da escola, além de uma educação pautada no modelo neoliberal de ensino. No capítulo, também foram abordadas as consequências da financeirização, promovida pelo grupo, como a redução de custos. Para isso, identificamos esses fatores partindo de três vertentes: por meio da comparação entre as mensalidades das escolas do grupo, bem como com outras escolas privadas de João Pessoa/PB; pelas escolas de alto padrão, acessíveis apenas para famílias de maior poder aquisitivo, aprofundando a dicotomia entre os que podem pagar por uma educação de qualidade e os que não podem; e por meio da média de alunos por turma, identificando a superlotação das salas de aula.

2. FINANCEIRIZAÇÃO DA EDUCAÇÃO NO BRASIL E SUAS MANIFESTAÇÕES

O avanço da financeirização e suas manifestações, no setor educacional brasileiro, evidencia a entrada de grandes grupos educacionais e investidores no controle de instituições de ensino, transformando a educação em uma mercadoria que, no lugar de ser vista como um direito social, fica condicionada à lógica dos lucros e das especulações financeiras.

O setor educacional no Brasil tem passado por transformações significativas impulsionadas pela financeirização da economia. Esse fenômeno, caracterizado pela predominância das práticas e lógicas financeiras sobre outras dimensões econômicas, impactou diretamente a educação, promovendo uma reconfiguração do seu papel e da sua gestão.

A financeirização da educação no Brasil tem levado a uma expansão privada expressiva, onde conglomerados educacionais, frequentemente financiados por investidores e fundos de capital, buscam maximizar seus lucros em um mercado cada vez mais competitivo. Este capítulo abordará como essa tendência começou e se consolidou no país, influenciando as práticas educacionais e o acesso à educação.

O capítulo traz a abordagem da financeirização em suas diferentes dimensões e manifestações. No primeiro tópico do capítulo, será analisado o marco inicial da financeirização no Brasil, no contexto da elaboração da LDB/96 e, posteriormente, com a abertura de capital na bolsa de valores, em 2007, bem como o incentivo estatal e a participação no fundo público para a expansão privada de grupos educacionais.

Este momento também foi marcado pela entrada de capital estrangeiro e pela expansão agressiva de grupos educacionais privados, que passaram a adotar práticas empresariais típicas de grandes corporações, como a abertura de capital em bolsas de valores e a busca por economias de escala. Essas mudanças trouxeram novas formas de gestão e operação das instituições de ensino, frequentemente focadas na redução de custos e na maximização de lucros, às vezes em detrimento da qualidade educacional. As manifestações desse processo são diversas, abrangendo desde a padronização curricular até a precarização das condições de trabalho dos profissionais da educação.

O segundo tópico aborda como a financeirização da educação tem favorecido a formação de oligopólios no setor educacional brasileiro. Grandes conglomerados, como Kroton, Anhanguera, Estácio, e Ser Educacional, têm dominado o mercado através de uma série de fusões e aquisições que reduziram a competição e criaram verdadeiros monopólios regionais e nacionais.

Os oligopólios têm o poder de influenciar políticas públicas, definir preços de mensalidades e até mesmo ditar o conteúdo programático das instituições sob seu controle. A concentração de poder nas mãos de poucos grupos não apenas afeta a diversidade e a pluralidade educacional, mas também coloca em risco o acesso equitativo à educação, ao concentrar recursos e influência em um número reduzido de atores.

O terceiro tópico trata do ensino à distância (EaD), que emergiu como um segmento promissor e lucrativo dentro do cenário da educação financeirizada. A flexibilidade e os custos reduzidos associados ao EaD atraíram tanto estudantes quanto investidores, levando a uma rápida expansão das matrículas e à proliferação de cursos oferecidos nesta modalidade. Instituições educacionais têm investido massivamente em plataformas digitais, tecnologia e marketing para atrair uma clientela que busca conveniência e preços acessíveis. No entanto,

essa expansão acelerada tem levantado questões sobre a qualidade do ensino oferecido, a precarização do trabalho docente e a eficácia das metodologias de ensino remoto, especialmente em um contexto em que a infraestrutura digital e o acesso à internet são desiguais.

No quarto tópico, mais recentemente, a financeirização da educação tem se expandido para o nível da Educação Básica, “[...] articulando um mercado maior, mais complexo e fragmentado que o Ensino Superior” (Blandy, 2022, p. 66). A percepção de novas oportunidades de negócios, especialmente no segmento da Educação Básica, tem atraído o interesse de grandes conglomerados educacionais. Esses grupos estão investindo na aquisição de escolas e redes escolares, muitas vezes promovendo a padronização curricular e a adoção de métodos de gestão mais rígidos e orientados para o lucro (Adrião, 2015).

A atuação dos grupos educacionais pode ocorrer de forma direta, na própria oferta educacional privada, com o aumento de matrículas e de unidades escolares, ou na participação da gestão pública, seja na dimensão econômica, com o foco no fundo público, por meio de livros e materiais didáticos, insumos curriculares, na tentativa de implementação de políticas de *vouchers* e *homeschooling*, entre outros, ou na dimensão cultural, por meio da implementação de conteúdos e ideologias que estejam em acordo com as propostas neoliberais desses grupos.

A entrada de grandes grupos privados nesse setor influencia a dinâmica interna das escolas e a percepção do valor da educação como bem público. A crescente comercialização e privatização da Educação Básica podem enfraquecer o papel do Estado como garantidor de uma educação equitativa e de qualidade para todos. Além disso, o foco em resultados financeiros pode levar à priorização de práticas educacionais que favoreçam o lucro, como a implementação de tecnologias que substituam parte da força de trabalho docente ou a adoção de currículos mais alinhados aos interesses do mercado do que às necessidades socioeducativas das comunidades.

2.1 MARCO INICIAL DA FINANCEIRIZAÇÃO E O REPASSE DE VERBA PÚBLICA PARA O SETOR PRIVADO

A financeirização é caracterizada pelas movimentações realizadas por empresas em diversos setores da economia, inclusive o educacional, por meio de vendas, compras, fusões e aquisições, orientada pelo capital fictício, especulativo, visando a maximização dos lucros e a ampliação do capital.

É o fenômeno pelo qual as empresas e outras organizações orientam suas estratégias de negócios e decisões de investimento com base em considerações financeiras, como

maximização do valor para os acionistas, em vez de considerações de longo prazo sobre o crescimento sustentável e o desenvolvimento econômico. De acordo com Bastos, a financeirização pode ser entendida como

o modo atual de funcionamento do capitalismo global, originado na década de 1980, contemporâneo da mundialização financeira. Esse modo é marcado pela importância da lógica da especulação, ou seja, por decisões de compra (venda) de ativos comandadas pela expectativa de revenda (recompra) com lucros em mercados secundários de ações, imóveis, moedas, créditos, *commodities* e vários outros ativos (Bastos (2013, p. 1).

Na visão de Bastos (2013), a financeirização assume papel central na economia global, onde o capital financeiro cruza fronteiras, criando fluxos de investimento que podem afetar o comportamento das economias nacionais, embora em graus distintos de aprofundamento. O mercado financeiro exerce influência na economia, atraindo o comportamento de instituições financeiras, como bancos e fundos de investimento, indivíduos e famílias para a lógica financeira e especulativa, influenciando a organização de setores da economia, como o mercado de câmbio, *commodities* e trabalho.

Bressan (2018), em suas análises de Van der Zwan (2014), apresenta a financeirização sob três prismas: o novo regime de acumulação, um novo “*Ethos*” corporativo e a financeirização da vida cotidiana. O *novo regime de acumulação* refere-se a financeirização como um novo modelo de acumulação, em que os lucros são alcançados por meio de atividades financeiras, no lugar do comércio e da produção de bens materiais. Essa visão destaca a conexão da financeirização com o neoliberalismo global, promovendo ideias e práticas neoliberais.

Na perspectiva de *um novo “Ethos” corporativo*, tem-se o valor das ações ou do acionário como principal guia para a tomada de decisões das empresas. Nessa abordagem a imparcialidade ou neutralidade do valor acionário é questionada, pois o valor das ações pode ser influenciado por uma série de fatores externos e subjetivos, como expectativas dos investidores, especulações de mercado e manipulação. Retrata a maximização do valor para o acionista como o principal objetivo da empresa. Os acionistas são prioritários em relação às demais partes interessadas, como funcionários, clientes e comunidades. Normalmente, as ações de mercados são de “natureza especulativa e de curto prazo” (Bressan, 2018, p. 48)

A *financeirização da vida cotidiana* caracteriza-se como o fenômeno que se concentra na ascensão do cidadão investidor, empreendedor ou ativo de si. Como isso se reflete nas práticas diárias. A vida como um ativo a ser administrado. Aponta projetos e programas que visam incorporar famílias de baixa renda e classe média nos mercados financeiros. Bressan

(2018, p. 48) destaca esse fator como a “democratização das finanças”, tornando produtos e serviços financeiros acessíveis para uma ampla camada da população.

A financeirização da economia tem implicado em intensas privatizações em diversos setores no cenário brasileiro. Esse movimento levanta questões preocupantes como a perda de controle estatal sobre setores estratégicos e essenciais, bem como a exclusão de segmentos da população que não podem se beneficiar das privatizações, aprofundando as desigualdades econômicas, sociais e educacionais no país.

O processo de financeirização cria um ambiente propício para a privatização no setor educacional, em que a maximização dos lucros se sobrepõe aos objetivos educacionais e sociais. Sob o paradigma da lógica de mercado, as instituições educacionais são tratadas como mercadorias e os estudantes são vistos como clientes em potencial. Esse fator estimula práticas que priorizam o retorno financeiro em detrimento da qualidade da educação e do acesso equitativo, como pode ser visto na concentração de matrículas sob domínio de poucos grupos educacionais e na oferta de Ensino à Distância (EaD) (Bielschowsky, 2020).

O aumento da presença de instituições educacionais privadas posiciona o setor educacional em um campo de disputa movido por interesses lucrativos. Autores/as, como Adrião (2015), Chaves e Amaral (2016), Araújo (2023), Chaves (2010), Bressan (2018), Brettas (2013), Carvalho (2006, 2013), Seki (2017), Leher (2022, 2023), entre outros, estudam o processo da expansão privado-mercantil no Brasil.

Com base nesses autores, pode-se destacar alguns fatores que influenciam na operacionalização da financeirização da educação no Brasil, contribuindo para a expansão privado-mercantil: (01) a (des)regulamentação e flexibilização de leis; (02) benefícios e exonerações fiscais; (03) participação no fundo público, por meio do ProUni e do Fies, no âmbito do Ensino Superior, materiais didáticos, insumos curriculares, entre outros, na Educação Básica; (04) aumento do número de estabelecimentos e matrículas; (05) oferta de Ensino à Distância (EaD); (06) recursos de tecnologias e inteligência artificial; e (07) precarização do trabalho docente.

A partir da Constituição Federal, de 1988, em seu artigo 209, estabelecendo o ensino livre à iniciativa privada e, posteriormente com a instituição da Lei de Diretrizes e Bases da Educação, de 1996, e do Decreto 2.306, de 1997 (durante o governo FHC), elaborados sob o viés neoliberal, as instituições privadas com fins lucrativos iniciam o movimento de expansão no setor educacional.

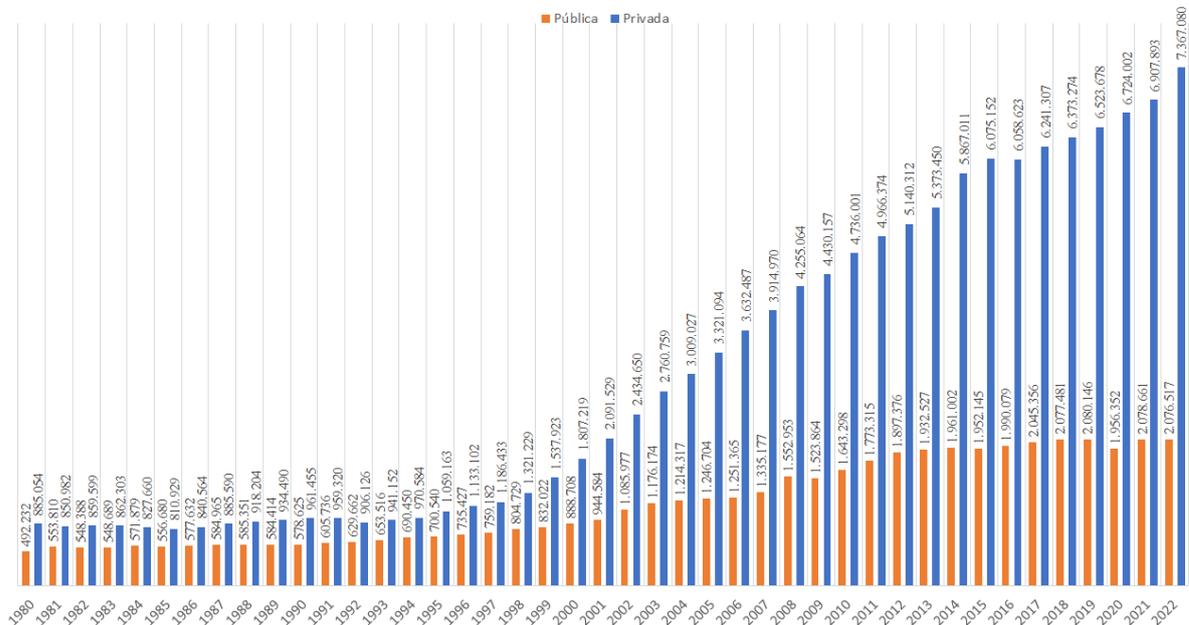
O marco inicial da financeirização e da expansão privado-mercantil, no Brasil ocorre no contexto da institucionalização da LDB/96 e, posteriormente, no ano de 2007, com a abertura

do capital das IES na bolsa de valores. Leher (2023) detalha os marcos temporais de destaque da financeirização em três momentos no Brasil. O período de 1998-2007, “de institucionalização do setor privado com fins lucrativos (definido como particular) e de sua expansão” (p. 37).

Os efeitos das normatizações promoveram a expansão privado-mercantil, com o aumento no número de matrículas das instituições com fins lucrativos. Enquanto as matrículas do Ensino Superior em instituições sem fins lucrativos caíram de 60%, em 1995, para 19,7% em 2021, as matrículas em instituições com fins lucrativos alcançaram 57%, em 2021 (Brasil, 2022 apud Leher, 2023). O autor também destaca a Lei 9.870, de 1999, que promoveu o fim do controle estatal no valor das mensalidades. O arcabouço legal contribuiu para a expansão das Instituições de Ensino Superior (IES) privadas, no Brasil.

O gráfico 1 revela a evolução das matrículas na Educação Superior no Brasil entre 1980 e 2022, distinguindo as instituições privadas e públicas. A análise desses dados revela um crescimento significativo no número total de matrículas ao longo desse período, com ênfase no crescimento mais acentuado da rede privada em comparação com a pública.

Gráfico 1: Evolução das matrículas na Educação Superior por categoria administrativa (1980-2022).



Fonte: Censo da Educação Superior de 2022 (INEP, 2023).

Conforme os dados do INEP (2023), em 1980, as matrículas nas instituições públicas eram aproximadamente 492.232, enquanto nas privadas eram 885.054. Ao longo das décadas, o número de matrículas aumentou em ambas as redes, mas o crescimento na rede privada foi

mais pronunciado. Em 2022, as matrículas nas instituições públicas atingiram 2.076.517, enquanto nas privadas chegaram a 7.367.080, representando um crescimento de mais de 500% desde o ano 2000.

O período entre 1980 e 2000 apresentou um aumento gradual nas matrículas da rede privada. Contudo, a partir de 2000, esse crescimento acelerou significativamente. Em contraste, as instituições públicas apresentaram um crescimento modesto e linear, passando de 735.427 matrículas, em 1996, para 2.076.517, em 2022 (INEP, 2023). Em 1980, a diferença entre as matrículas nas redes pública e privada era pequena, com a rede privada liderando.

A partir de 2000, a rede privada começou a expandir potencialmente em comparação com a rede pública, em número de matrículas. Em 2022, a rede privada teve aproximadamente 3,5 vezes mais matrículas do que a rede pública. Essa discrepância evidencia uma predominância crescente das instituições privadas no cenário da Educação Superior brasileira.

Vários fatores contribuíram para a expansão da rede privada de Ensino Superior no Brasil. Políticas públicas, como o Fies⁸ (Fundo de Financiamento Estudantil) e o ProUni⁹ (Programa Universidade para Todos), desempenharam um papel importante ao aumentar o acesso ao Ensino Superior privado. Além disso, políticas de desregulamentação e incentivos fiscais para instituições privadas facilitaram essa expansão.

As instituições de ensino privado-mercantil receberam forte indução do aparelho estatal para sua expansão, com a participação no fundo público por meio do financiamento estudantil através do Programa Universidade para Todos (ProUni). O Fundo de Financiamento Estudantil (Fies), embora instituído em 1999, alcançou destaque, posteriormente, no período 2010-2014.

Chaves e Amaral (2016, p. 63), em análise dos Demonstrativos dos Gastos Tributários (DGT), da Receita Federal, apresentam os valores das renúncias fiscais referente ao ProUni (2006-2015). Ao destinar vagas para alunos bolsistas do programa, as instituições privadas (com fins e sem fins lucrativos) recebem isenções fiscais.

Aparentemente, a adesão de instituições privadas com fins lucrativos ao ProUni fere a Constituição Federal de 1988, em seu artigo 213. Essas instituições são as mais beneficiadas

⁸ O Fies foi instituído em 1999, com o objetivo de fornecer financiamento para estudantes de baixa renda matriculados em cursos superiores não gratuitos. O programa é operacionalizado pelo Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE) e utiliza recursos como títulos da dívida pública para financiar as mensalidades. O Fies financia os encargos do estudante, que realiza o pagamento das parcelas, após a conclusão do curso, com cobrança de juros.

⁹ O ProUni foi criado em 2004 para estudantes de baixa renda. A política envolve a concessão de bolsas de estudo integrais e parciais em instituições privadas de ensino superior (IESP) em troca de isenções tributárias para essas instituições.

com o ProUni, possibilitando benefícios de isenção do Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas (IRPJ), Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), Contribuição Social para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS) e Contribuição para o Programa de Integração Social (PIS) (Carvalho, 2006).

Diante das medidas de flexibilização de leis e isenções fiscais, além do acesso de instituições privadas com fins lucrativos ao fundo público, percebe-se que a concepção neoliberal de redução do Estado é contraditória. A ideia de redução do Estado ocorre para a desregulamentação de dispositivos que podem prejudicar a rentabilidade das empresas, porém a indução do Estado é bastante atraente quando se trata da captação do fundo público pelo setor privado.

A expansão privada de grupos educacionais é amplamente estimulada por meio do fundo público. Além do ProUni, incentivado pela renúncia fiscal, o programa de financiamento estudantil (Fies) garantiu o acesso ao fundo público às empresas privadas, por meio do repasse de verba pública.

Os recursos do fundo público consistem em um montante arrecadado mediante o pagamento de impostos e contribuições. Esta apropriação por parte do Estado é, de forma direta ou indireta, fruto do processo de produção de mercadorias e vêm, portanto, do trabalho despendido nessa produção. Tal apropriação se dá basicamente de duas formas: uma parcela vem da mais valia produzida e recai sobre os donos do capital e a outra consiste em parte do trabalho necessário, parcela do salário pago pelos trabalhadores na forma de impostos, sobretudo indiretos (Brettas, 2013, pp. 56-57)

Na primeira forma de apropriação, Brettas (2013, pp. 52-53) destaca que a parcela paga de imposto, oriunda da mais valia, retorna para os donos do capital por meio de “credores da dívida pública, contratos e editais realizados com o setor privado, disponibilidade de crédito para as empresas, etc.”. Esse fator demonstra o interesse do setor privado no fundo público como forma de rentabilidade e ampliação do capital.

O fundo público é composto pelo pagamento de impostos dos contribuintes, de forma direta ou indireta, seja da classe trabalhadora ou dos capitalistas. É formado, em mais da metade, por impostos indiretos (Salvador, 2010, apud Brettas, 2013, pp. 50-51). Na visão de Brettas (2013), o imposto indireto, referente à circulação, produção, consumo de bens e serviços, apesar de recair na mesma medida para os contribuintes, possui um peso maior para as famílias de baixa renda.

Dowbor (2017) critica o fato de que a parcela do fundo público direcionada ao pagamento de juros da dívida não retorna para o setor produtivo. Em vez de fomentar

investimentos que geram empregos e inovação, esses recursos permanecem circulando no setor financeiro, que se torna cada vez mais autônomo em relação à economia real, contribuindo para um cenário em que a financeirização da economia prevalece sobre o desenvolvimento do setor produtivo.

O Brasil historicamente mantém uma das taxas de juros mais altas do mundo. Isso significa que o governo precisa destinar uma parcela significativa de seu orçamento para pagar os juros da dívida pública. Como exemplo, Dowbor cita a taxa Selic elevada.

A invenção da taxa Selic elevada é uma iniciativa dos governos nos anos 1990. A partir de 1996, passou-se a pagar entre 25% e 30% sobre a dívida pública, para uma inflação da ordem de 10%. A partir disto, os intermediários financeiros passaram a dispor de um sistema formal e oficial de acesso aos nossos impostos. Isso permitiu ao governo comprar, com os nossos impostos, o apoio da poderosa classe de rentistas e dos grandes bancos situados no país, inclusive dos grupos financeiros transnacionais. Assim, os governantes brasileiros organizaram a transferência massiva de recursos públicos para grupos financeiros privados (Dowbor, 2017, p. 142).

Essa política beneficia principalmente grandes instituições financeiras, investidores e grupos econômicos que detêm títulos da dívida pública, sem gerar um retorno significativo para a economia produtiva. “Em 2015, cerca de 500 bilhões de reais (9% do PIB) foram tirados dos nossos impostos e transferidos essencialmente para bancos e outros ‘investidores’” (Dowbor, 2017, p. 143).

O repasse de verba pública para instituições privadas evidencia uma intensificação das atividades no mercado de títulos públicos, refletindo uma maior participação e dependência das empresas privadas nesse mecanismo de financiamento. De acordo com Leher (2022, p. 8), no período entre 2010-2016, os gastos do governo com o Fies passaram de aproximadamente R\$ 2 bilhões, em 2010, para R\$ 32,3 bilhões, em 2016 e a representação do programa em matrículas de instituições privadas de Ensino Superior subiu de 6%, em 2010, para 39%, em 2016. O custo do governo com o Fies, em 2016, foi maior do que o valor pago, de R\$ 28,6 bilhões, ao programa Bolsa Família (Brasil, 2017).

O período compreendido entre 2008-2015, destacado como o segundo momento do processo de financeirização da educação brasileira, por Leher (2023, p. 40), é “caracterizado pelas aquisições e fusões entre grupos, sob a liderança de fundos de investimentos nacionais e estrangeiros e pela abertura de capital na bolsa de valores de alguns dos principais grupos educacionais”. O repasse do fundo público, aliado com diversos movimentos de transações entre os grupos educacionais, favoreceu a expansão privada e a formação de oligopólios educacionais.

2.2 FORMAÇÃO DE OLIGOPÓLIOS EDUCACIONAIS

A formação de oligopólios no setor educacional brasileiro não se deu de maneira isolada, mas foi um processo gradativo impulsionado por uma série de fatores interconectados. Além do repasse de recursos públicos via programas como o Fies, o ambiente econômico e político do país criou condições propícias para a financeirização da educação.

Trata-se de um pequeno número de grandes grupos ou empresas que dominam a oferta de serviços educacionais em determinada região ou segmento. Nesse contexto, poucas entidades controlam uma parcela significativa do mercado educacional, exercendo influência sobre preços, qualidade dos serviços e até mesmo sobre as políticas educacionais. Não se limitam ao domínio do setor, mas buscam também monopolizar¹⁰ completamente o mercado educacional. Isso inclui não apenas consolidar uma posição de liderança, mas também criar barreiras significativas para impedir a entrada de novas empresas e competidores (Pereira, 2017).

Pode-se citar, como exemplo, a tentativa de fusão entre a Kroton e a Estácio, em 2016. Em matéria realizada por Alexandre Martello, publicada no portal G1 (2017), a negociação, avaliada em R\$ 5,5 bilhões, foi barrada pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), em 2017, com a justificativa de que a união entre essas duas empresas representaria uma concorrência injusta, visto que os grupos possuíam os maiores números de matrículas no Ensino Superior privado.

Sobre o modo de organização das instituições de Ensino Superior privado-mercantis em direção à formação de oligopólios, cabe destacar Araújo, no entendimento de que

essas instituições, que a despeito do objeto de atuação ser o campo educacional, funcionam como organizações empresariais complexas, e que a partir de meados dos anos 2000, iniciaram o movimento de expansão dos lucros, a partir da fusão/aquisição de instituições de pequeno e médio porte, corroborando para um processo de formação de grandes oligopólios. Correspondem a grandes grupos empresariais organizados em redes, constituída por capitais nacionais e estrangeiros, cujo escopo é a busca permanente por lucro (Araújo, 2023, p. 4).

Nesse pensamento, Chaves (2010, p. 483) compreende que a expansão privada/mercantil, a partir de 2007, no Ensino Superior, foi intensificada pela formação de oligopólios “[...] com a criação de redes de empresas por meio da compra e (ou) fusão de IES privadas do país, por empresas nacionais e internacionais de Ensino Superior e pela abertura de

¹⁰ Ver *Monopolização do Ensino Superior privado no Brasil por meio de processos de fusões e aquisições: o grupo UNIESP em questão*. Tese (Doutorado em Educação) Tarcísio Luiz Pereira (2017).

capitais destas na bolsa de valores”. Pereira (2017) analisa o modo de controle das mantenedoras de natureza familiar que vieram a ser adquiridas por empresários e fundos de investimentos.

Até os anos 2000, as instituições de Ensino Superior privadas (IESP) se encontravam predominantemente sob o controle de mantenedores de natureza familiar. A partir de 2008, houve um aumento na quantidade de fusões e aquisições realizadas no setor privado de ensino por intermédio de empresários e de fundos de investimentos nacionais e internacionais. Nesse contexto, enquanto o Estado promovia políticas públicas de incentivo à expansão do Ensino Superior privado no país, as IESP de pequeno e médio portes passaram a perder espaços e a serem adquiridas pelas grandes empresas desse setor (Pereira, 2017, p. 85).

O autor compreende esse movimento não apenas como a oligopolização do setor, mas também que age na direção de monopolização do setor. “Especialmente a partir de 2008, um novo ciclo de fusões e aquisições passou a ocorrer nesse setor empresarial favorecendo a formação de monopólios educacionais” (Pereira, 2017, p. 89).

Chaves, Santos e Kato (2020) observam que a concentração do capital e a formação de oligopólios é reflexo da inserção do capital especulativo no Ensino Superior do Brasil, podendo ser verificado por meio de duas vertentes: a participação de fundos de investimentos no gerenciamento das IES e a abertura de capital de redes educacionais na bolsa de valores.

Na primeira vertente, a participação de fundos de investimentos no gerenciamento das IES, refere-se à presença de capital, através da participação de fundos de investimentos de capital privado, proporcionando a capitalização das empresas. Os fundos de investimentos consistem em grupos de investidores, com ideais especulativos, nacionais e estrangeiros, que têm a capacidade de investir grandes quantias no mercado educacional (Chaves, Santos; Kato, 2020).

Na segunda vertente, proposta por Chaves, Santos e Kato (2020), a inserção de redes educacionais na bolsa de valores é um método adotado para expandir o capital da empresa e aumentar o valor de suas ações. Dentro dessa estratégia, o fundo público é utilizado como propulsor para a valorização das ações e o crescimento do capital. O repasse de verbas públicas para as instituições privadas gera uma maior segurança para o investimento em ações de empresas de capital aberto. Como consequência, obtém-se a valorização das ações e o aumento do capital de grupos educacionais, aprofundando a concentração de capital e a consolidação de oligopólios, por meio de fusões e aquisições (F&A), compras e vendas.

Para Chaves, Santos e Kato (2020), as instituições privadas começam a se consolidar no mercado, constituindo-se em grandes grupos educacionais, gerando uma concorrência agressiva

e injusta no setor educacional. Instituições de pequeno e médio porte não conseguem competir no mercado com as holdings, resultando em crises e perda de valor. Com isso, as grandes corporações realizam operações de aquisições dos estabelecimentos de menor porte.

A consolidação das empresas no mercado pode ser observada no número de matrículas no setor privado. A concentração das matrículas em grandes conglomerados educacionais reflete a tendência global de centralização e controle no setor educacional. Endo e Farias (2019) e Ferreira (2022) ressaltam a captação de matrículas no setor privado por grandes empresas educacionais.

A pesquisa de Endo e Farias (2019) revela que as Instituições de Ensino Superior privadas detêm uma ampla fatia, de 87,9%, da participação no mercado educacional. A fatia de mercado (*market share*) dos 10 principais grupos educacionais totalizam 31,60% do desenvolvimento da Educação Superior. As receitas líquidas desses grupos totalizaram mais de R\$ 16,4 bilhões em 2018. Esse cenário evidencia a concentração e o impacto financeiro das Instituições de Ensino Superior (IES) na estruturação do sistema educacional do País.

Os principais grupos, em 2018, detinham a captação de 2,6 milhões de matrículas na Educação Superior privada no Brasil. O censo da Educação Superior (INEP, 2018a, p. 18) aponta que o número total de matrículas privadas do Ensino Superior, no referido ano, era de 6.373.274. Ou seja, as matrículas dos 10 principais grupos educacionais captavam aproximadamente 41% das matrículas no setor superior privado. Esse cenário reflete uma alta concentração de matrículas em poucos grupos, indicando uma tendência de oligopólio no setor educacional superior privado.

Conforme Andrade (2023), os principais grupos educacionais da Educação Superior, que possuem capital aberto na bolsa de valores, são a Cogna (antiga Kroton/Anhanguera, que se fundiram em um único grupo, em 2014), a YDUQS (antiga Estácio Participações S.A), a Ânima Educação e a Ser Educacional.

Também merece destaque o grupo Vitru, que fez sua IPO (Oferta Pública Inicial) em 2020, na bolsa americana (Nasdaq) e controlava a marca Uniasselvi. Em 2022 adquiriu a marca Unicesumar e em 2024 migra suas ações para a bolsa brasileira (B3). São 883,6 mil alunos matriculados, sendo 861,6 mil (97,51%) na modalidade de Ensino à Distância (Vitru, 2024).

Vale destacar, que mais recentemente, Beth Koike e Fernanda Guimarães, em reportagem na revista Valor, apontam que a receita líquida na Educação Superior (graduação), entre 2015 e 2022, diminuiu de R\$ 71 bilhões para R\$ 58 bilhões, representando uma queda de 18,3%, e que “os nove maiores grupos – Afya, Ânima, Cruzeiro do Sul, Kroton, Ser

Educacional, Vitru, Yduqs, Unip e Uninove – detêm 58% de participação de mercado” (Koike; Guimarães, 2024).

Tabela 1: Matrículas da graduação sob os principais grupos educacionais, 2022.

Posição	Grupo Educacional	Número de Matrículas (2022)	Participação no Mercado Privado
1º	Cogna	896.495	13,0%
2º	Vitru	717.200	10,4%
3º	YDUQS	707.300	10,2%
4º	Unip	484.988	7,0%
5º	Cruzeiro do Sul	365.700	5,3%
6º	Ânima	331.400	4,8%
7º	Ser Educacional	262.449	3,8%
8º	Uninove	167.397	2,4%
9º	Afya	58.200	0,8%
Total dos 9 grupos		3.991.129	57,7%

Fonte: Koike e Guimarães (2024).

Em 2022, os nove maiores grupos educacionais privados no Brasil concentraram aproximadamente 58% das matrículas no ensino superior privado, totalizando 3.991.129 matrículas. A Cogna lidera o mercado com 896.495 matrículas, representando 13% do total, seguida pela Vitru e YDUQS, com 10,4% e 10,2%, respectivamente. Outros grupos de destaque incluem a Unip (7%), Cruzeiro do Sul (5,3%), a Ânima (4,8%), Ser Educacional (3,8%), Uninove (2,4%) e Afya (0,8%).

Esses grupos exercem influência no mercado de ensino superior privado, evidenciando a concentração de matrículas em grandes conglomerados educacionais. A predominância desses grupos revela um processo de consolidação e financeirização do setor, no qual grandes empresas educacionais adquirem instituições menores e ampliam sua atuação.

Os principais grupos educacionais que atuam no Ensino Superior são conhecidos por sua ampla rede de instituições e elevada captação de matrículas. Nesse sentido, foi analisado dados sobre o quantitativo de instituições das principais holdings que atuam na Educação Superior, bem como a participação no mercado desses grupos, com a concentração da oferta educacional, por meio do quantitativo de instituições de ensino.

Para isso, a busca foi realizada em microdados da Educação Superior, sites e trabalhos de outros autores, com o intuito de verificar quais as empresas educacionais mais consolidadas no mercado atualmente. Para entender a participação de mercado e a concentração da oferta educacional, é fundamental analisar o número de instituições mantidas pelos principais grupos.

Quadro 2: Quantidade de IES por mantenedora na Educação Superior, 2022.

MANTENEDORAS	QUANTIDADE DE INSTITUIÇÕES
ANHANGUERA EDUCACIONAL PARTICIPACOES S/A	48
EDITORA E DISTRIBUIDORA EDUCACIONAL S/A	46
UNIESP S. A	37
SER EDUCACIONAL S.A.	27
ORME SERVICOS EDUCACIONAIS LTDA	21
FUNDACAO PRESIDENTE ANTONIO CARLOS (FUPAC)	19
BRASIL EDUCAÇÃO S/A	17
IEDUC – INSTITUTO DE EDUCAÇÃO E CULTURA S/A	17
INSTITUTO ENSINAR BRASIL (ASPEP)	16
SOCIEDADE DE ENSINO SUPERIOR, MEDIO E FUNDAMENTAL (IREP)	15
SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM INDUSTRIAL	15
CAMPANHA NACIONAL DE ESCOLAS DA COMUNIDADE (CNEC)	13
PITAGORAS SISTEMA DE EDUCAÇÃO SUPERIOR SOCIEDADE S.A.	12
ASSUPERO ENSINO SUPERIOR LTDA. (ASSUPERO)	12
FACEB EDUCAÇÃO LTDA	12

Elaboração Própria. **Fonte:** Microdados/censo da Educação Superior de 2022.

A Educação Superior, de acordo com o último censo de 2022 (INEP, 2023), conta com 2.283 instituições privadas. A análise dos microdados do censo revela a concentração de instituições controladas por poucos grupos educacionais. A Anhanguera Educacional, com 48 instituições, e a Editora e Distribuidora Educacional, com 46 instituições, são as mantenedoras com o maior quantitativo de IES no Brasil, indicando uma estrutura de mercado altamente consolidada nas mãos de algumas grandes mantenedoras. A UNIESP, com 37 instituições, e a SER Educacional, com 27 instituições, também demonstra que um número restrito de grupos detém uma parcela significativa do mercado.

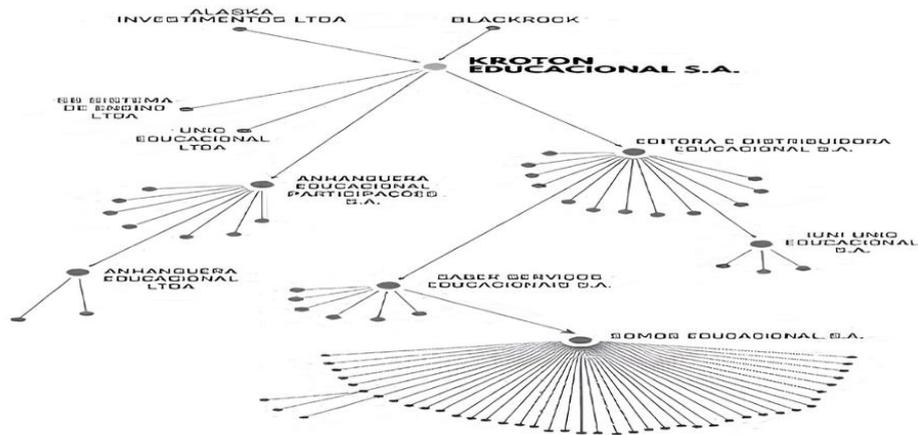
Essa concentração sugere uma tendência de oligopólio, onde poucas mantenedoras dominam uma grande parte do mercado. Algumas das mantenedoras destacadas no quadro 2 são subsidiárias de determinadas holdings, como é o caso da Anhanguera Educacional, do Pitágoras Sistema de Educação e da Editora e Distribuidora Educacional, marcas subsidiárias da holding Kroton (atual Cogna Educação).

A formação de oligopólios, no setor educacional, pode ser compreendida como a construção de redes complexas que se assemelham a uma teia de aranha, na qual cada fio representa uma ligação estratégica entre instituições, holdings, investidores e subsidiárias. As redes conectam diferentes unidades operacionais e garantem o controle centralizado por

grandes grupos econômicos, que se expandem por meio de aquisições, fusões e integrações verticais.

Assim como em uma teia, cada ponto está interligado e responde aos movimentos do centro, simbolizando o poder concentrado nas mãos de poucos conglomerados que dominam o mercado educacional. Esse modelo favorece a padronização de práticas, a financeirização da educação e a lógica de mercado.

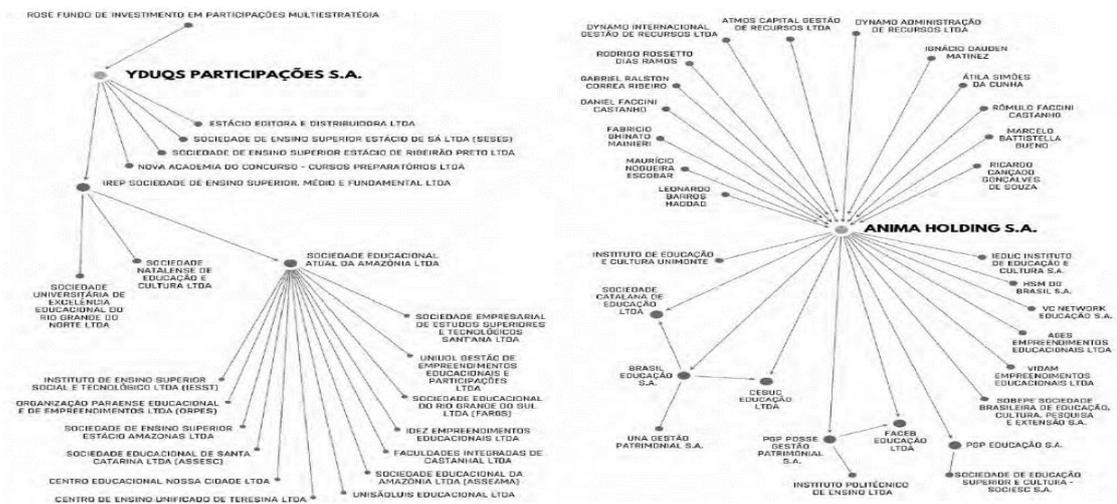
Figura 1: Oligopólios educacionais na Educação Superior: Kroton/Cogna.



Fonte: Instituto Tricontinental de Pesquisa Social e FRONT (2023).

A mantenedora IREP Sociedade de Ensino Superior, Médio e Fundamental LTDA., é subsidiária da holding YDUQS, enquanto a FACEB Educação, o IEDUC e o Brasil Educação fazem parte da holding Ânima.

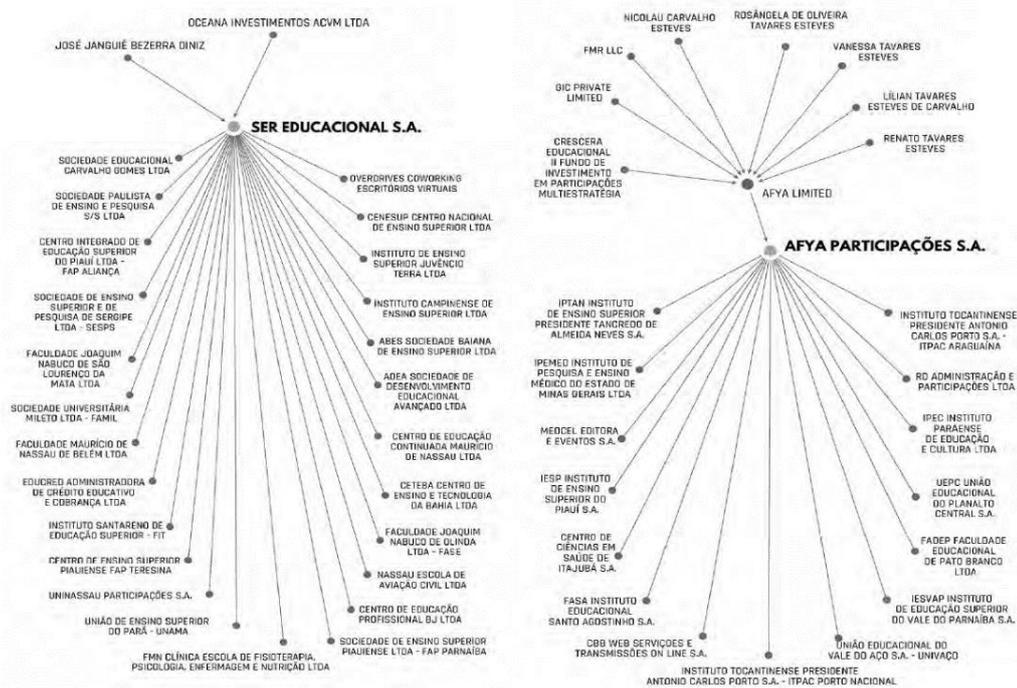
Figura 2: Oligopólios educacionais na Educação Superior: YDUQS e Ânima



Fonte: Instituto Tricontinental de Pesquisa Social e FRONT (2023).

Os grupos Kroton/Cogna, Yduqs e Ânima possuem capital aberto na bolsa de valores de São Paulo, a Bovespa. Além desses grupos, merece destaque outras duas holdings consolidadas na Educação Superior com capital aberto em bolsa: a SER Educacional, com capital aberto na bolsa de São Paulo, e a Afya, listada na bolsa de valores de Nova York, a Nasdaq (Tricontinental, 2023).

Figura 3: Oligopólios educacionais na Educação Superior: SER Educacional e AFYA.



Fonte: Instituto Tricontinental de Pesquisa Social e FRONT (2023).

A abertura de capital na bolsa de valores permitiu que grupos educacionais captassem grandes investimentos, acelerando sua capacidade de expansão por meio de aquisições e fusões. Fundos de investimentos nacionais e estrangeiros, atraídos pela perspectiva de altos retornos, fornecem o capital necessário para que esses grupos possam se consolidar no mercado.

Compreende-se os fundos de investimentos enquanto uma forma de aplicação financeira que tem por objetivo promover uma rentabilidade futura. Os fundos são formados por vários investidores que atuam por meio do capital portador de juros, denominado por Marx como capital fictício. As ações negociadas na Bolsa de Valores, como a dívida pública ou as participações em empresas, são exemplos de capital fictício (Pereira, 2017, p. 79).

Esse cenário, marcado pela competição e busca incessante por lucro, resulta na concentração de poder nas mãos de poucos conglomerados educacionais, delineando a configuração oligopolista que caracteriza o setor atualmente.

O panorama dos grupos educacionais no Brasil revela a diversidade de setores de atuação no mercado educacional, abrangendo desde a Educação Infantil até o Ensino Superior e técnico, passando por cursos preparatórios para vestibulares e concursos, bem como a produção de material didático. Essa tendência também reflete na remuneração dos diretores desses grupos, variando de acordo com o porte e a amplitude de atuação de cada instituição. O quadro 3 apresenta os setores de atuação e a remuneração dos diretores dos principais grupos educacionais da Educação Superior no Brasil.

Quadro 3: Setores de atuação e remuneração dos diretores, no Brasil, 2023.

Grupo Educacional	Setores de Atuação	Remuneração dos diretores
Kroton/Cogna	Ensino Superior; Ensino Médio; Ensino Fundamental; Educação Infantil; Cursos pré-vestibulares; Cursos preparatórios para concursos; ensino de idiomas; produção de material didático; métodos didáticos e plataformas de ensino.	40 milhões anuais para seus 5 diretores
Yduqs	Ensino Superior; Ensino Médio; Ensino Fundamental; Educação Infantil; Cursos preparatórios para concursos; Produção de material didático.	21 milhões e 381 mil anuais para seus 5 diretores
Ser Educacional	Ensino Superior e Ensino Técnico.	6 milhões e 472 mil anuais para seus 5 diretores
Ânima	Ensino Superior; Ensino Médio; Ensino Fundamental e Ensino Técnico.	9 milhões e 347 mil para seus 4 diretores
Afya	Cursos Preparatórios, Ensino Técnico e Superior da área da saúde.	18 milhões anuais para seus 4 membros

Fonte: Instituto Tricontinental de Pesquisa Social e FRONT (2023).

De acordo com o Instituto Tricontinental de Pesquisa Social (2023), o grupo Kroton/Cogna apresenta a mais abrangente gama de atividades, incluindo desde a Educação Infantil até cursos de idiomas e plataformas de ensino, com uma remuneração anual de 40 milhões de reais para seus cinco diretores. Yduqs também tem atuação diversificada, abrangendo todos os níveis de ensino e produção de material didático, com uma remuneração total de 21,381 milhões de reais para seus cinco diretores.

O grupo Ser Educacional se concentra no Ensino Superior e técnico, remunerando seus cinco diretores com 6,472 milhões de reais anuais. Ânima atua no Ensino Superior, médio, fundamental e técnico, com uma remuneração de 9,347 milhões de reais para seus quatro diretores. Por fim, Afya foca na área da saúde, oferecendo cursos preparatórios e técnicos, além do Ensino Superior, com uma remuneração anual de 18 milhões de reais para seus quatro membros (Tricontinental, 2023).

A análise dos dados financeiros dos principais grupos educacionais brasileiros, conforme os dados do Instituto Tricontinental de Pesquisa Social (2023), revela variações significativas em termos de patrimônio líquido, receita líquida, lucro líquido e Lucros antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização (EBITDA), refletindo a posição e a condição financeira de cada instituição no mercado.

Tabela 2: Indicadores financeiros dos grupos educacionais com capital na bolsa.

Grupo Educacional	Patrimônio Líquido	Receita Líquida	Lucro Líquido	EBITDA
Kroton/Cogna	R\$ 15 bilhões e 835 milhões	R\$ 7 bilhões e 27 milhões	R\$ 242 milhões	R\$ 2 bilhões e 214 milhões
Yduqs	R\$ 3 bilhões e 102 milhões	R\$ 3 bilhões e 565 milhões	R\$ 646 milhões	R\$ 1 bilhão e 260 milhões
Ser Educacional	R\$ 1 bilhão e 308 milhões	R\$ 1 bilhão e 275 milhões	R\$ 136 milhões	R\$ 391 milhões
Ânima	R\$ 690 milhões	R\$ 1 bilhão e 180 milhões	-R\$ 9 milhões	R\$ 186 milhões
Afya	R\$ 2 bilhões e 113 milhões	R\$ 172 milhões	Não consta	R\$ 293 milhões

Fonte: Instituto Tricontinental de Pesquisa Social e FRONT (2023).

Kroton/Cogna é o grupo mais robusto em termos de patrimônio líquido, com R\$ 15,835 bilhões, e apresenta a maior receita líquida de R\$ 7,027 bilhões. O seu lucro líquido é de R\$ 242 milhões e o EBITDA é de R\$ 2,214 bilhões, sugerindo uma sólida geração de caixa operacional (Tricontinental, 2023).

O grupo Yduqs, com um patrimônio líquido de R\$ 3,102 bilhões e uma receita líquida de R\$ 3,565 bilhões, apresenta um lucro líquido substancial de R\$ 646 milhões, refletindo uma gestão eficiente e rentabilidade. Seu EBITDA de R\$ 1,260 bilhões complementa essa visão de estabilidade financeira (Tricontinental, 2023).

O grupo Ser Educacional possui um patrimônio líquido de R\$ 1,308 bilhões e uma receita líquida de R\$ 1,275 bilhões, com um lucro líquido de R\$ 136 milhões. Seu EBITDA de R\$ 391 milhões mostra uma capacidade moderada de geração de caixa, mantendo-se estável no mercado.

A Ânima, apesar de um patrimônio líquido de R\$ 690 milhões e uma receita líquida de R\$ 1,180 bilhões, registra um prejuízo líquido de R\$ 9 milhões, indicando dificuldades em atingir a rentabilidade. O EBITDA de R\$ 186 milhões demonstra uma geração de caixa operacional, mas insuficiente para cobrir todos os custos e despesas (Tricontinental, 2023).

A Afya, com um patrimônio líquido de R\$ 2,113 bilhões e uma receita líquida de R\$ 172 milhões, não apresenta dados sobre lucro líquido, dificultando a avaliação completa de sua rentabilidade. No entanto, seu EBITDA de R\$ 293 milhões sugere uma boa geração de caixa operacional, especialmente considerando seu foco em cursos preparatórios e técnicos na área da saúde (Tricontinental, 2023).

Analisar os principais grupos educacionais é uma tarefa complexa em virtude da intensidade de transações realizadas entre eles. As movimentações de compras, vendas, fusões e aquisições são intensas e dinâmicas, redefinem constantemente o cenário educacional. A intenção dessa análise é observar a oferta educacional privada, no Brasil, cada vez mais concentrada nas mãos de gigantes educacionais.

Na Educação Básica, a rede privada conta com 9,4 milhões de matrículas, sendo superior ao número de matrículas na Educação Superior privada. Apesar disso, a concentração do mercado no setor da Educação Básica é mais fragmentada. Para Silva (2021, *online*), “os maiores grupos de escolas, sozinhos, tem menos de 1% desse mercado, o que tem sido visto como uma grande oportunidade de crescimento desses grupos”.

Costa (2020) destaca as principais empresas atuantes na Educação Básica, operam como conglomerados educacionais. Entre os grupos destacados estão a Eleva Educação, o grupo SEB, o Positivo, o grupo Somos Educação e a Bahema Educação. Cada um desses grupos abrange uma variedade de colégios e plataformas de ensino, refletindo a complexidade e a abrangência do mercado educacional brasileiro. A autora apresenta a estrutura e as principais marcas que fazem parte das holdings.

Figura 4: Principais empresas educacionais da Educação Básica no Brasil (2020).



Fonte: Costa (2020, p. 47).

O grupo SEB abrange o Colégio SEB, Dom Bosco, UniMaster, COC, Saber, Pueri Domus, Concept, GEO, Visão, Esfera, AZ, EPD, UniDBSCO, Lato Sensu e Estácio. O grupo Positivo engloba o Colégio Positivo, Editora Positivo e Universidade Positivo. O grupo Somos Educação (da Cogna) incorpora o Anglo, Maxi, Parque, Motivo, Sigma, Maple Bear, Líder em Mim, Ético Sistema de Ensino, AppProva, Plurall, Geo, Colégio Integrado, Sesi Educação, Sesi Escola, Sesi Ciência, Sesi Matão, ECSA e Damas. A Bahema Educação é composta pelas escolas Escola da Vila, Escola Viva e Escola Parque. A Eleva Educação inclui instituições como Pensi, os Batutinhas, Alfa, Colegium, Elite Rede de Ensino, Colégio e Curso Nota 10, Escola Eleva e a Plataforma de Ensino Eleva.

O movimento em direção à expansão privada na Educação Básica tem como marco inicial o esgotamento no programa do Fies, entre 2015-2016 (Leher, 2023). Os grandes conglomerados educacionais, no âmbito da Educação Superior, tiveram aporte do fundo público para sua expansão, por meio do ProUni, com as renúncias fiscais, e do Fies, especialmente entre o período de 2010-2014, com repasse de verba pública para as IES privadas. Com o esgotamento do programa, os grupos buscaram novas formas de consolidação no mercado, buscando novos nichos de atuação. Merece destaque a oferta de ensino à distância e o direcionamento para a Educação Básica.

Com a crise gerada no Fies, em 2015, o terceiro momento do processo de financeirização da educação no Brasil, na visão de Leher (2023, p. 44), compreendido entre 2016 até a atualidade, “é caracterizado pela diversificação de nichos de mercado – cursos à distância e digitais, Educação Básica – sistemas e plataformas – e por acentuada mudança na composição orgânica do capital”. Nesse sentido, merece destaque o Ensino à Distância, como um novo nicho de mercado que vem crescendo no Brasil nos últimos anos.

2.3 NOVO NICHOS DE MERCADO: ENSINO À DISTÂNCIA

O uso de tecnologias orienta as condutas implementadas por grandes grupos educacionais. A aplicação de tecnologias como inteligência artificial, *big data* (grandes grupos de dados) e algoritmos está transformando a educação ao analisar padrões na opinião pública e nos desejos das pessoas, permitindo que as empresas se adequem para buscar meios de ampliação do capital (Leher, 2023).

Os recursos interligados de ensino à distância e inteligência artificial contribuem para a redução dos custos das empresas. Como consequência, tem-se a redução dos valores das mensalidades, o aumento do número de matrículas e formações aligeiradas, colocando em

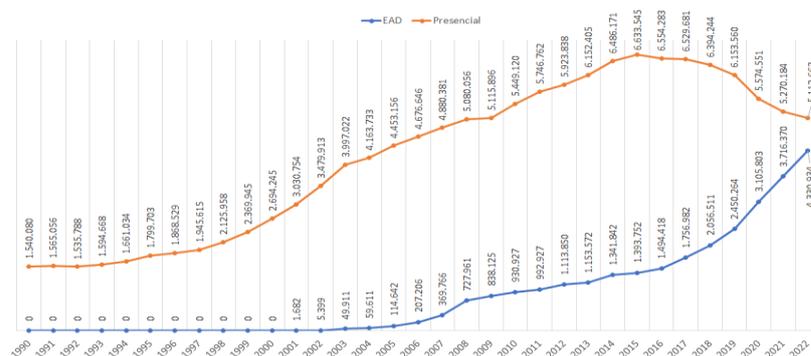
dúvida a qualidade de ensino (Bielschowsky, 2020). Professores são convertidos em executores de programas digitais, resultando na precarização do trabalho docente, ficam restritos ao uso de recursos digitais padronizados, transformando-se em executores de programas predefinidos.

Entre as mais severas consequências da penetração das grandes corporações na Educação Básica, sobressai o processo de expropriação do conhecimento dos docentes. Com os sistemas de ensino, as BNCC adaptadas pela indústria editorial, as *EdTechs* etc., o conhecimento deixa de ser uma dimensão criadora da docência, sendo convertido em algo introjetado nas tecnologias e, nesse sentido, uma dimensão estranha ao docente que, desse modo, é convertido um facilitador da aprendizagem ou até mesmo em um entregador de conhecimentos pasteurizados pelas corporações. Tudo isso com aumento da exploração, precarização das relações de trabalho e, possivelmente, plataformação do trabalho (Leher, 2023, p. 54).

Essa dinâmica prejudica a autonomia dos educadores e limita a liberdade na elaboração de suas metodologias de ensino. São compelidos a seguir roteiros rígidos, que nem sempre consideram o contexto social e cultural dos estudantes, bem como as peculiaridades das turmas e escolas.

As novas estratégias de acumulação reordenam o funcionamento das empresas. À exemplo, a oferta de ensino à distância (EaD), intensificada no contexto pós-pandemia, tem se tornado um dos recursos utilizados para a rentabilidade das empresas. Durante a década de 1990-2000, as matrículas no Ensino Superior eram predominantemente presenciais, com a modalidade EaD praticamente inexistente (INEP, 2023).

Gráfico 2: Evolução das matrículas na Educação Superior por modalidade de ensino (1990-2022).



Elaboração Própria. **Fonte:** Censo da Educação Superior de 2022 (INEP, 2023).

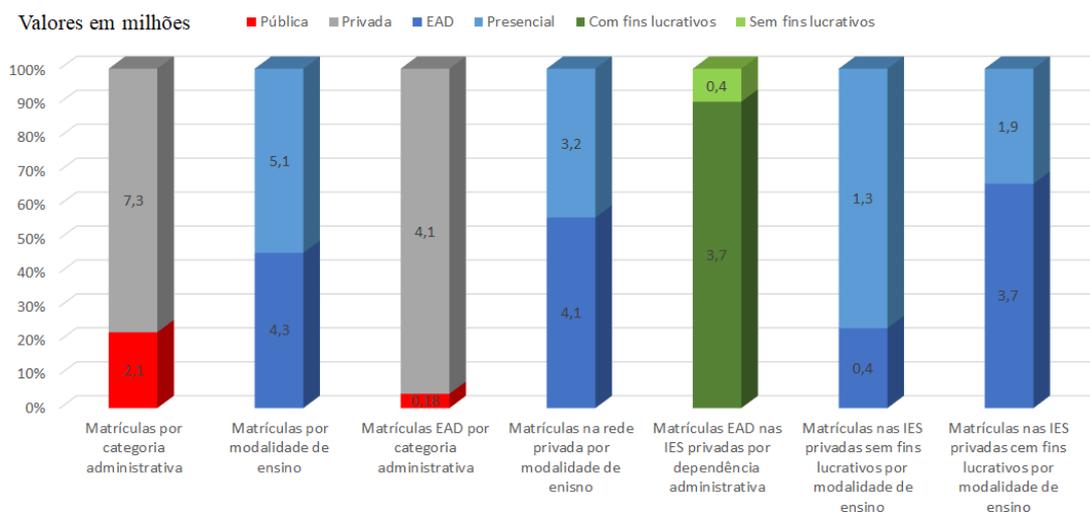
A partir de 2001, as matrículas em EaD começaram a crescer lentamente. No final da década, esse crescimento acelerou, refletindo o aumento no acesso à tecnologia e no número de matrículas da educação à distância. Entre 2010-2020, a EaD passou a ser uma modalidade significativa de Ensino Superior, com um crescimento constante nas matrículas. O pico nas

matrículas presenciais, em 2015, seguido por uma leve queda, também destaca a crescente preferência pela modalidade EaD. A pandemia de COVID-19, em 2020, impulsionou ainda mais o crescimento da EaD (INEP, 2023). De 2011 a 2015, as matrículas presenciais aumentaram em torno de 21,7%, enquanto de 2016 a 2022, houve uma queda de 22%. Nas matrículas EaD, de 2011 a 2015, as matrículas aumentaram em 40,3% e, de 2016 a 2022, as matrículas aumentaram em 189,7%.

Conforme o censo da Educação Superior (INEP, 2023), em 2022, as matrículas em EaD atingiram um novo pico, mostrando a consolidação dessa modalidade como uma parte importante do sistema de Ensino Superior no Brasil. O gráfico 3 representa a evolução no número de matrículas na Educação Superior por modalidade de ensino (1990-2022).

O gráfico 3 evidencia as transformações na Educação Superior brasileira, com destaque para o crescimento contínuo e robusto da educação à distância, impulsionada principalmente pelo setor privado. No período (1990-2022), o crescimento das matrículas na modalidade EaD, de modo geral, ainda não representa a maioria do total das matrículas na Educação Superior, pública e privada, no país (INEP, 2023). Porém, na rede privada, a educação à distância tem crescido significativamente. Ao analisar a rede privada, de modo separado, a modalidade EaD prevalece no número de matrículas. Esse crescimento é particularmente forte nas instituições privadas com fins lucrativos.

Gráfico 3: Matrículas na Educação Superior, 2022.



Fonte: Censo da Educação Superior de 2022, do INEP (2023).

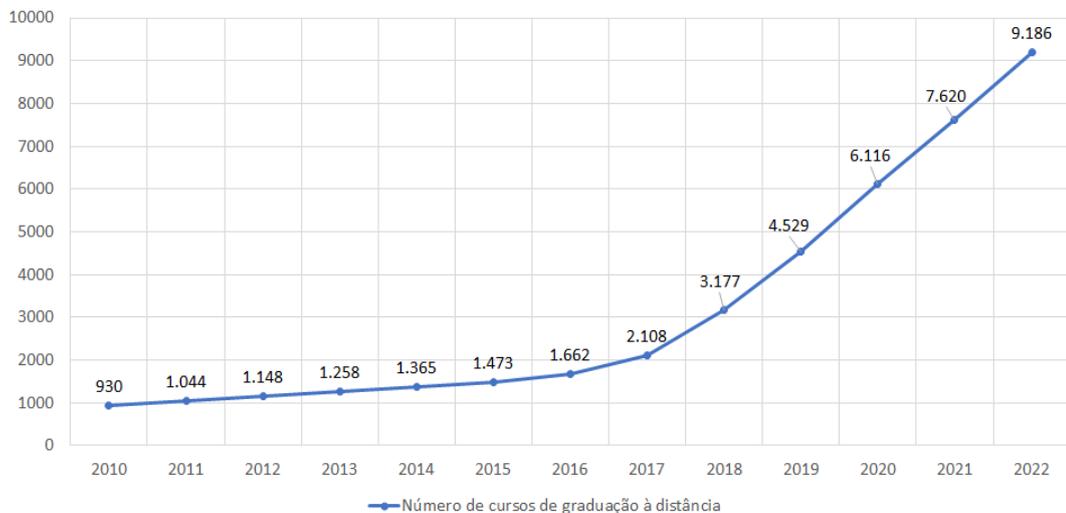
Das 9,4 milhões de matrículas na Educação Superior, na rede pública (22%) e privada (78%), 4,3 milhões (45,9%) das matrículas estão na modalidade EaD e 5,1 milhões de

matrículas (54,1%) estão na modalidade presencial. Do total de matrículas na modalidade EaD, 4,15 milhões (95,8%) estão na esfera privada e aproximadamente 182 mil (4,2%) situam-se na rede pública (INEP, 2023).

Na Educação Superior, a rede privada tem mais de 7,3 milhões de matrículas (78%). Deste total de matrículas, na rede privada, aproximadamente 4,15 milhões de matrículas (56,3%) estão na modalidade EaD, com 3,7 milhões (89,8%) em entidades privadas com fins lucrativos e mais de 421 mil matrículas (10,2%) em instituições privadas sem fins lucrativos (INEP, 2023).

As entidades sem fins lucrativos possuem 1,7 milhões de matrículas, com 24% na modalidade EaD e 76% na modalidade presencial. A representatividade da modalidade EaD destaca-se nas entidades com fins lucrativos, que possuem 5,6 milhões de matrículas ao todo, sendo 3,7 milhões de matrículas (66%) na modalidade EaD e 1,9 milhões (34%) na modalidade presencial.

Gráfico 4: Evolução do número de cursos de graduação à distância no Brasil (2010-2022).



Fonte: Censo da Educação Superior de 2022, do INEP (2023).

A modalidade EaD é bastante atraente para a rentabilidade das empresas. O interesse de grupos empresariais nesta modalidade de ensino também é observado por meio da ampliação na oferta de cursos nesta modalidade. Entre 2010-2016, o crescimento ocorreu de forma moderada, aumentando de 930 para 1.662, ao longo do período, significando um aumento de 78,8% de cursos durante o intervalo de seis anos.

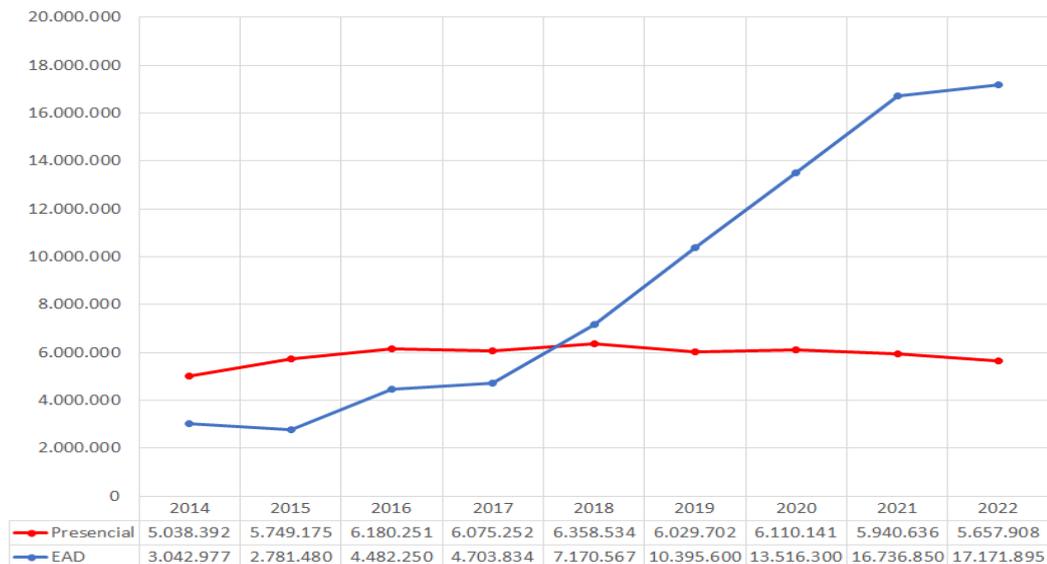
O período de 2016 a 2018 é marcado pela aceleração no crescimento do número de cursos à distância, passando de 1.662 cursos, em 2016, para 3.177, em 2018, representando um

aumento de 91,1% nos dois anos. Entre o período de 2018-2022, houve um aumento exponencial de 189,1% no número da oferta de cursos de graduação à distância, saltando de 3.177 cursos, em 2018, para 9.186, em 2022 (INEP, 2023).

Em 2014, o número de vagas em cursos presenciais era de 5.038.392. O número de vagas presenciais aumentou levemente até 2018, atingindo um pico de 6.358.534, representando o maior aumento percentual no período analisado, de 26,2%. A partir de 2018, houve uma leve queda, em 2022 a oferta de vagas presenciais foi de 5.657.908, representando uma queda de 11%, entre 2018-2022.

Em 2014, o número de vagas EaD era de 3.042.977. Houve um crescimento contínuo e significativo na oferta de vagas EaD ao longo dos anos. Em 2018, as vagas em cursos EaD ultrapassaram as presenciais, com 7.170.567 matrículas. Em 2022, o número de vagas na EaD alcançou 17.171.895, demonstrando um crescimento acelerado e contínuo nesta modalidade.

Gráfico 5: Evolução do número de vagas oferecidas em cursos de graduação por modalidade de ensino no Brasil (2010-2022).

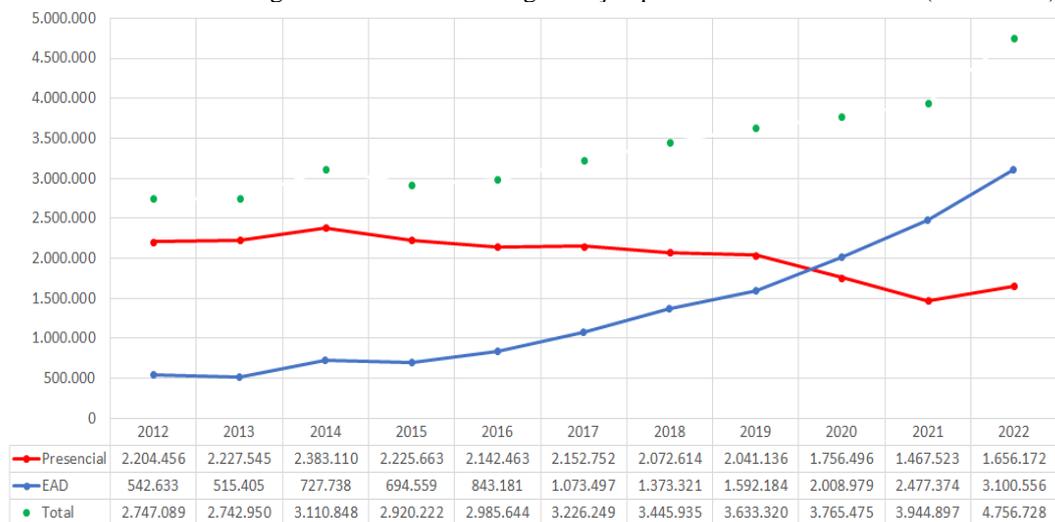


Fonte: Censo da Educação Superior de 2022, do INEP (2023).

A oferta educacional na modalidade EaD apresentou um crescimento exponencial a partir de 2014, superando o número de vagas presenciais a partir de 2018. Esse aumento indica uma mudança significativa na preferência ou na disponibilidade de cursos na modalidade EaD. O número de vagas oferecidas na modalidade presencial teve um aumento modesto de 12,3%, ao longo do período de 2014 a 2022. Em contraste, as vagas oferecidas na modalidade EaD tiveram um crescimento exponencial de 464,3%, demonstrando uma expansão significativa e contínua da educação à distância.

O número de ingressantes na modalidade presencial, em 2012, era de 2.204.456. Houve um leve aumento até 2014, chegando a 2.383.110. A partir de 2015, houve uma queda contínua, e em 2022 o número de novos ingressantes presenciais foi de 1.656.172. Já na modalidade EaD, em 2012, o número de ingressantes era de 542.633. Até 2015, houve um crescimento gradual, atingindo 843.181. A partir de 2016, o crescimento das matrículas de novos ingressantes na EaD se tornou mais acentuado, alcançando 1.592.184 em 2019. Em 2020, o número de ingressantes EaD, com 2.008.979, ultrapassa a modalidade presencial, com 1.756.496. Em 2022, o número de ingressantes EaD chegou a 3.100.556.

Gráfico 6: Número de ingressantes em curso de graduação por modalidade de ensino (2012-2022).



Fonte: Censo da Educação Superior de 2022, do INEP (2023).

O total de ingressantes aumentou ligeiramente até 2014, quando chegou a 3.110.848. Houve um crescimento contínuo, atingindo 3.944.897 em 2021. Em 2022, o total de matrículas foi de 4.756.728. A partir de 2016, o crescimento das matrículas EaD se tornou mais acentuado, ultrapassando as matrículas presenciais em 2020. O número de ingressantes em cursos presenciais apresentou uma diminuição de cerca de 24,9% entre 2012 e 2022. Este declínio está relacionado ao crescimento da oferta de cursos EaD e à mudança na preferência dos estudantes. Por outro lado, o número de ingressantes em cursos EaD aumentou

Giolo (2018) analisa a trajetória da EaD no Brasil, ressaltando que a educação à distância se expandiu rapidamente, majoritariamente conduzida pela iniciativa privada, que detém mais de 90% das matrículas. Critica a qualidade dos cursos oferecidos na modalidade EaD, afirmando que são geralmente baratos, breves e de baixa qualidade, destinados aos segmentos populares da sociedade brasileira. Também alerta sobre os problemas que a EaD está criando para os cursos presenciais, podendo até inviabilizá-los ao longo dos anos.

O autor elenca três constatações acerca do aumento da oferta EaD no Brasil. A primeira, no interesse das empresas educacionais em alcançar as matrículas das camadas mais populares, com a oferta da EaD orientada por valores de mensalidades mais acessíveis para a população de baixa renda. Ainda na primeira constatação, o autor argumenta sobre a desistência e evasão de muitos estudantes sem conseguir nada em troca pelo período estudado. “Trata-se de uma transferência de recursos, sem contraprestação, dos pobres em benefício de entidades e corporações que, em poucos anos, acumularam cifras monetárias astronômicas” (Giolo, 2018, p. 88).

O método da EaD está assentado no isolamento do aluno e em sua autonomia, em seu autodidatismo. O aluno que não consegue operar com esse diapasão é o que evade e, portanto, não constitui patrimônio formativo algum durante o tempo em que mantém vínculos formais com o curso (Giolo, 2018, p. 89).

A segunda constatação, no pensamento de Giolo (2018), é de que a EaD, no Brasil, não complementa a oferta presencial, mas compete com ela, ou seja, é concorrente com a modalidade presencial de ensino. Os polos de EaD não estão alocados em locais com inexistência da oferta presencial, em que há sua maior necessidade, pelo contrário, a maioria dos polos EaD estão situados onde já existem instituições que ofertam cursos presenciais. Estas, por sua vez, estão ampliando suas ofertas à distância e fechando, ou planejando fechar, suas ofertas presenciais.

Na terceira constatação do autor, a educação à distância (EaD) no Brasil tende a reverter o cenário inicial, em que a oferta era predominantemente pública, para uma situação em que a maior parte será de caráter privado. A privatização completa da EaD é uma possibilidade concreta. Diante da atual crise econômica, que impõe a necessidade de reduzir custos em diversas áreas, é provável que ocorra uma migração significativa do ensino presencial para o ensino à distância.

De acordo com Gomes e Pinto (2021), a LDB de 1996 marcou um ponto de inflexão, estabelecendo diretrizes e normas que permitiram a expansão da EaD em larga escala. A partir daí, diversas políticas públicas foram implementadas para promover essa modalidade, destacando-se o Programa Universidade Aberta do Brasil (UAB), criado em 2005. A UAB foi um marco significativo ao facilitar o acesso ao Ensino Superior para professores da Educação Básica e comunidades em regiões remotas. Através de parcerias com universidades públicas, o programa buscou expandir a oferta de cursos de graduação e pós-graduação à distância, contribuindo para a formação continuada de educadores e a democratização do acesso à Educação Superior.

Além da UAB, a criação da Secretaria de Educação à distância (SEED), do Ministério da Educação (MEC), também foi essencial. A SEED tinha a missão de coordenar e regulamentar as iniciativas de EaD no país, garantindo padrões de qualidade e a implementação de políticas públicas voltadas para essa modalidade. Entre as atribuições da SEED, destaca-se “[...] que a educação à distância e suas tecnologias deveriam consistir em programas que auxiliassem a educação brasileira (educação presencial)” (Giolo, 2018, p. 75).

Para Gomes e Pinto (2021), apesar dos avanços na regulamentação e nas políticas públicas, a implementação da EaD enfrenta desafios contínuos. A fiscalização da qualidade dos cursos e dos polos de apoio presencial é uma tarefa complexa, especialmente considerando a vasta extensão territorial do Brasil e a diversidade das instituições envolvidas. Muitos polos apresentam deficiências significativas em termos de infraestrutura, recursos tecnológicos e formação de pessoal, o que pode comprometer a qualidade da educação oferecida.

A expansão da EaD no Brasil foi marcada por uma série de fatores tecnológicos, sociais e econômicos. A disseminação da microinformática e o aumento do acesso à internet foram fundamentais para essa expansão. Com a popularização da internet e dispositivos tecnológicos, os alunos passaram a ter maior facilidade para acessar conteúdos educacionais e participar de atividades online.

A internet de banda larga, ainda que não uniformemente distribuída pelo território nacional, permitiu que um número crescente de pessoas se beneficiasse da EaD. Nas grandes cidades e centros urbanos, onde a infraestrutura de telecomunicações é mais desenvolvida, a EaD encontrou um terreno fértil para seu crescimento. Entretanto, em regiões rurais e periféricas, a qualidade da conexão à internet ainda representa um obstáculo significativo. A desigualdade no acesso à internet é um reflexo das disparidades socioeconômicas do país e impacta diretamente a experiência de aprendizagem dos estudantes de EaD (Gomes; Pinto, 2021).

Conforme Alonso (2010), a educação à distância (EaD) tem sido marcada por uma série de contradições, especialmente entre os setores público e privado. Para a autora, as Instituições Federais de Ensino Superior (IFES) enfrentam fragilidades devido ao modo inconstante de desenvolvimento da EaD, enquanto as instituições privadas de Ensino Superior têm experimentado uma acelerada expansão e mercantilização da educação, particularmente na EaD.

A privatização da educação à distância, no Brasil, é um fenômeno que tem atraído muita atenção e críticas. Grandes grupos educacionais privados têm dominado o mercado de EaD, oferecendo uma ampla variedade de cursos e programas. Esse crescimento do setor privado na

EaD é visto como uma resposta à demanda crescente pela expansão da Educação Superior privada.

Giolo (2018) e Bielschowsky (2020) destacam uma forte tendência de privatização da EaD, com a iniciativa privada dominando a oferta de cursos. Isso é visto como uma forma de atender à alta demanda pela Educação Superior, mas também levanta questões sobre a qualidade e a concentração em cursos de fácil oferta, voltados para segmentos populares da sociedade.

Bielschowsky (2020) argumenta que o setor privado tem mudado significativamente devido à crescente concentração de matrículas em poucos grupos empresariais, ao aumento de matrículas em IES particulares com fins lucrativos, e à maior participação percentual de alunos de EaD. Aponta que essa tendência resulta em um "quadro dramático" (p. 255) sobre o desempenho dos estudantes dos maiores grupos privados, que realizaram cursos à distância de modo aligeirados ou precarizados e, em seguida, são inseridos no mercado de trabalho.

Os grandes conglomerados educacionais, como Kroton (atualmente Cogna Educação), YDUQS, e outros, investiram pesadamente na expansão de suas operações de EaD. Eles adotaram modelos de negócios escaláveis, utilizando plataformas e recursos tecnológicos para a captação de alunos (Leher, 2023). Esses grupos têm a capacidade de oferecer cursos a custos relativamente baixos, aproveitando economias de escala e a padronização dos conteúdos e processos educacionais (Bielschowsky, 2020).

A mercantilização da educação levanta sérias preocupações. A priorização da EaD está na oferta de cursos de fácil oferta (baixo custo e alta demanda), com baixos valores de mensalidades, visando alcançar os estudantes de camadas mais populares, ampliando a ideia de um ensino de qualidade para os filhos das elites e de um ensino aligeirado para os segmentos populares (Giolo, 2018). Nesse sentido, o autor enfatiza que

[...] o Estado brasileiro foi incapaz de conduzir o processo de expansão da educação à distância com o mínimo de controle e direcionamento, deixando que se construísse, por obra de iniciativas particulares, um "Titanic" que, agora, está desgovernado e ingovernável (Giolo, 2018, p. 94).

A qualidade dos cursos oferecidos por instituições privadas é posta em questão constantemente. A proliferação de cursos de baixa qualidade, com pouca supervisão e suporte inadequado aos estudantes, é um problema significativo. A supervisão e regulamentação por parte do MEC são essenciais para garantir que os cursos oferecidos atendam aos padrões mínimos de qualidade (Gomes; Pinto, 2021).

A adoção de tecnologias educacionais, como plataformas de aprendizagem online, ferramentas de colaboração e recursos multimídia, de modo complementar, pode enriquecer a

experiência de ensino-aprendizagem. No entanto, a implementação dessas tecnologias deve ser acompanhada por políticas que assegurem o acesso equitativo e de qualidade a todos os estudantes.

A governança e a sustentabilidade da EaD são preocupações constantes, além da crise econômica e as limitações do Estado em controlar e direcionar adequadamente o processo de expansão da EaD. A privatização total da EaD é uma perspectiva real, mas problemática, que requer um debate aprofundado sobre os modelos de financiamento e o papel do Estado na garantia de uma educação de qualidade para todos.

A privatização crescente da EaD levanta questões sobre a mercantilização da educação e a equidade no acesso. Para que a EaD cumpra seu papel de forma eficaz, é necessário um esforço conjunto de reguladores, instituições de ensino e sociedade para garantir que a expansão dessa modalidade seja acompanhada de equidade em sua oferta, que dependerá de políticas públicas robustas, investimentos em infraestrutura e tecnologia, e um compromisso contínuo com a qualidade educacional.

Além da oferta de cursos na modalidade à distância, a diversificação de segmentos de mercado também ocorre por meio de outro nicho rentável: a Educação Básica. Diversas empresas educacionais redirecionaram seus investimentos para a Educação Básica, impulsionadas por um setor promissor e com potencial de lucratividade.

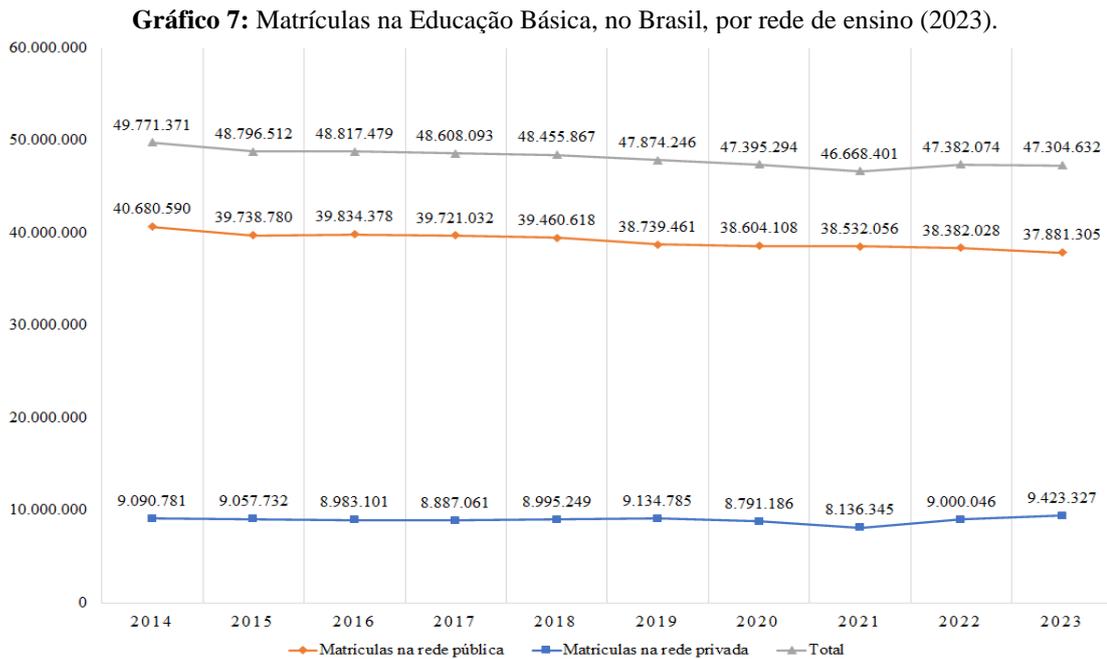
2.4 O DIRECIONAMENTO PARA A EDUCAÇÃO BÁSICA

A Educação Básica é composta por três etapas sequenciais e complementares. A Educação Infantil (creche e pré-escola), destinada a crianças de zero a cinco anos de idade, sendo a primeira etapa da Educação Básica. O Ensino Fundamental, com duração de nove anos, é formado pelos anos iniciais (1º ao 5º ano) e anos finais (6º ao 9º ano), e o Ensino Médio, última etapa da Educação Básica com duração de 3 anos. As etapas que compõem a Educação Básica têm por finalidade, conforme o artigo 2º da Lei de Diretrizes e Bases de 1996 (LDB/1996), "o pleno desenvolvimento do educando, seu preparo para o exercício da cidadania e sua qualificação para o trabalho".

A lei também prevê a Educação Básica obrigatória e gratuita dos 04 aos 17 anos de idade (art. 4, inciso I, da LDB/1996). A obrigatoriedade tem como propósito assegurar o acesso de crianças e adolescentes à educação, ocasionando o aumento da quantidade de matrículas nesse segmento. A exigência em lei, implica dizer que o Estado deve garantir vagas em escolas

públicas para todas as crianças e adolescentes dentro dessa faixa etária, refletindo diretamente no número de matrículas na rede pública de ensino.

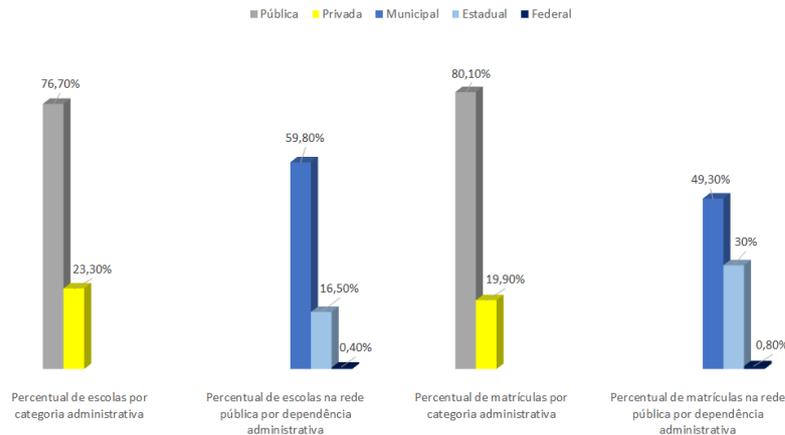
Ao contrário do Ensino Superior, em que 78% das matrículas estão no setor privado, as matrículas da Educação Básica estão predominantemente na rede pública, representando mais de 80% das matrículas (INEP, 2024a). Essa distribuição destaca a importância da rede pública na oferta da Educação Básica para a maioria dos estudantes brasileiros.



Fonte: Censo Escolar da Educação Básica de 2023 (INEP, 2024a).

Embora as matrículas na rede privada do Ensino Superior predominem, com 78%, e no Ensino Básico sejam apenas de 19,9%, a quantidade de matrículas na rede privada da Educação Básica (9,4 milhões) são superiores às matrículas na rede privada da Educação Superior (7,3 milhões). Ademais, no Ensino Superior, os cursos de graduação têm, em média, duração entre 04 e 06 anos, enquanto, na Educação Básica, o tempo percorrido para a conclusão de suas etapas, desde o Ensino Infantil até o Ensino Médio, dura em torno de 13 anos. Nesse sentido, o financiamento na Educação Básica consiste, aparentemente, em uma base mais estável de receita para os investidores, destacando-se como um setor promissor para novos investimentos.

No Brasil, a estrutura da Educação Básica é distribuída por mais de 178 mil escolas. A rede privada é responsável por 23,3% das escolas e 19,9% das matrículas da Educação Básica. A rede pública é responsável por 76,7% das escolas e 80,1% das matrículas no país. A esfera municipal é responsável em manter a maior parcela das escolas, com 59,8%, e detém o maior número de matrículas, com 49,3% (INEP, 2024a).

Gráfico 8: Percentual de escolas e matrículas por categoria e dependência administrativa no Brasil (2023).

Fonte: Censo escolar da Educação Básica de 2023 (INEP, 2024a).

No contexto brasileiro, onde a Educação Básica é predominantemente oferecida pelo sistema público, há uma constante luta pela destinação adequada dos recursos financeiros aplicados na educação. A disputa pelo fundo público na Educação Básica da rede pública reflete os interesses de diversos grupos educacionais.

Os grupos educacionais buscam expandir sua atuação na Educação Básica e acessar recursos públicos através de diversos mecanismos. Desde a participação em recursos financeiros até a defesa de determinadas políticas educacionais que favoreçam os interesses desses grupos. Buscando formas de influenciar políticas públicas que favoreçam a privatização ou terceirização de serviços educacionais, visando aumentar sua participação no mercado e ampliar seus lucros.

Através de uma presença mais marcante na Educação Básica pública, as empresas têm a capacidade de influenciar agendas educacionais, adaptar currículos, introduzir metodologias de ensino/aprendizagem, moldar gestões e estabelecer padrões de avaliação. Para essas organizações, a expansão na esfera pública da Educação Básica não se limita à perspectiva comercial, mas representa uma oportunidade estratégica para exercer um impacto significativo sobre o sistema educacional como um todo, com o intuito de promover abordagens pedagógicas alinhadas com seus interesses comerciais ou ideológicos.

Adrião (2015) destaca que as formas de privatização da Educação Básica ocorrem em três dimensões. Na dimensão da *gestão da educação pública*, implica dizer que a responsabilidade pela administração e organização das instituições educacionais seria transferida das entidades públicas para organizações privadas, sejam elas empresas com fins lucrativos ou organizações sem fins lucrativos. A gestão das escolas e do sistema educacional seria conduzida por entidades privadas, em vez de pelo governo ou entidades públicas.

Na dimensão do *currículo*, Adrião (2015) destaca que a criação e implementação dos currículos escolares, bem como o desenvolvimento de materiais educacionais, seriam realizados por empresas privadas ou organizações sem fins lucrativos. Em vez de ser uma responsabilidade exclusiva do governo ou do setor público, as empresas privadas teriam um papel significativo na definição do que é ensinado nas escolas e como é ensinado.

A privatização na dimensão da *oferta educacional*, proposta por Adrião (2015), manifesta-se por meio da ampliação de políticas de *choice* e formas de subsídio público a provedores privados. Isso significa que o acesso à educação seria cada vez mais fornecido por instituições privadas, em vez de escolas públicas. Políticas de *choice* (ou políticas de escolha) referem-se a um conjunto de estratégias adotadas em sistemas educacionais para ampliar a liberdade de escolha dos indivíduos ou famílias em relação às instituições de ensino.

As políticas de *choice* manifestam-se através de *vouchers* educacionais, subsídios financeiros fornecidos pelo governo para que as famílias possam pagar por escolas privadas em vez de frequentarem escolas públicas; de *charter schools* (escolas charter), financiadas com recursos públicos, mas administradas pelo setor privado; da escolha baseada em desempenho (meritocracia); e da escolha entre escolas públicas de um mesmo sistema ou entre redes diferentes (pública e privada). Essas políticas geralmente estão associadas a uma lógica de mercado na educação, baseada na ideia de que a competição entre escolas melhora a qualidade do ensino e promove maior eficiência.

Adrião e Araújo (2023, p. 6), com base em estudos anteriores (Adrião 2009, 2022), analisam que o percurso da Educação Básica brasileira aos interesses do mercado e do setor financeiro pode ser compreendido em quatro fases:

- 1- Concentração da oferta educacional privada em grandes grupos, inclusive transnacionais, por meio da incorporação/aquisição de escolas autônomas;
- 2- Substituição da aquisição ou incorporação de instituições de ensino menores ou deficitárias pela venda de seus “sistemas de ensino” a esses mesmos estabelecimentos, instituindo no campo educacional privado a lógica da “franquia” e da terceirização de serviços e insumos pedagógicos. (Adrião, 2009, p.61);
- 3- O limite à expansão deste mercado de escolas privadas franquizadas, dado o baixo poder aquisitivo das famílias brasileiras, foi contornado pela comercialização de “sistemas privados de ensino” para as redes públicas, paralelamente à abertura do capital dessas corporações na Bolsa de Valores de São Paulo e à aquisição dos principais grupos empresariais educacionais brasileiros por corporações estrangeiras, como a Pearson e a Santillana (Adrião, 2022);
- 4- A capitalização dos grupos empresariais, por meio da abertura de capital, propicia o ingresso de distintos fundos de investimento na composição das empresas que provêm a Educação Básica privada;
- 5- Fundos de investimento privados adquirem escolas privadas já existentes e diversificam sua penetração no mercado educacional brasileiro por meio da segmentação de escolas (elites) e de produtos (produtos e serviços para escolas e insumos curriculares).

Leher (2023) corrobora com esse pensamento, compreendendo que o movimento em direção à Educação Básica é marcado pela intensificação da presença das corporações nesse setor. Isso ocorre principalmente por meio de aquisições de escolas, sistemas de ensino e plataformas educacionais em larga escala. Esse contexto tem como ênfase a amplitude das aquisições, a inclusão de sistemas de ensino e plataformas de trabalho educacional. Para o autor, os principais grupos que estão expandindo sua atuação na Educação Básica já têm bases sólidas no complexo industrial de material pedagógico, como os grupos editoriais responsáveis por livros didáticos e material apostilado. Isso evidencia uma crescente integração entre o mercado editorial e o setor educacional, implicando na forma como a educação é fornecida e comercializada.

Verifica-se, com base nas pesquisas supracitadas, que a concentração da oferta educacional privada em grandes grupos tem sido impulsionada pela aquisição de novas escolas e pela terceirização de serviços pedagógicos. Essa tendência é sustentada pela venda de produtos privados para redes públicas e pela abertura de capital dessas corporações na Bolsa de Valores, atraindo fundos de investimento, que diversificam sua atuação adquirindo escolas existentes e segmentando o mercado educacional brasileiro. Além disso, os grupos exploram oportunidades no setor público, participando de fundos públicos municipais e estaduais, através da venda de sistemas educacionais, materiais didáticos, plataformas, recursos curriculares, entre outros.

A comercialização de sistemas de ensino e plataformas educacionais nos estados e municípios estão intrinsecamente ligados à perspectiva de lucro e à competição no mercado educacional. As empresas visam expandir sua presença e aumentar sua fatia de mercado, aproveitando as oportunidades criadas pelas mudanças no cenário educacional brasileiro. Os grupos atuam na Educação Básica por meio da participação no fundo público, com parceria público-privada, serviços, plataformas, materiais didáticos e insumos curriculares, e por meio da oferta educacional privada, com aumento no quantitativo de unidades educacionais, no número de matrículas e investimentos em novas escolas.

A busca por retornos financeiros não se limita ao fundo público. Aplicações no setor privado de ensino, como a captação de matrículas, integram as estratégias de acumulação adotadas por empresas privadas. Pode-se observar que o investimento na rede privada não é recente. Blandy (2022, p. 65) destaca que, na década de 1990, “uma primeira onda de investimento privado no Ensino Básico foi liderada por grupos que vendiam material didático, serviços de gestão e marketing para outras escolas”. Os grupos tinham como foco cursinhos preparatórios para provas de vestibulares e, conseqüentemente, o ingresso no Ensino Superior.

Com os resultados obtidos através das altas taxas de aprovação, os cursos alcançaram maior reconhecimento, aumentando a procura e o número de matrículas, gerando rentabilidade para os grupos. No entendimento de Gois (2002 apud Blandy, 2022, p. 65), “em 2002, já havia uma grande concentração de escolas sob essas marcas, lideradas pelos grupos Objetivo, Positivo, COC, Anglo e Pitágoras, os quais detinham juntos 31% do total de matrículas do ciclo básico privado ou 1,3 milhão de alunos”.

A entrada de capital estrangeiro implementa práticas de gestão empresarial e estratégias de mercado que promovem alterações na dinâmica das instituições educacionais. Na perspectiva da Educação Básica, evidenciaremos a rede ISO, em João Pessoa/PB, objeto de nosso estudo, adquirida em 2021 pelo grupo Salta Educação (antiga Eleva). Nesse sentido, merece destaque o grupo Salta Educação que tem atuado como um dos principais conglomerados educacionais na financeirização da Educação Básica no Brasil.

3. FINANCEIRIZAÇÃO E EXPANSÃO DA EDUCAÇÃO BÁSICA PRIVADA NO BRASIL

A financeirização da Educação Básica ocorre por diferentes manifestações, na esfera pública, pode acontecer pela participação de empresas privadas no fundo público, através do fornecimento de plataformas, materiais didáticos e insumos curriculares, ou por meio da participação/assessoramento na gestão da administração pública, especialmente na esfera municipal, em que há maior quantidade de matrículas da Educação Básica, com cursos de formação, parcerias público-privadas, entre outros.

Além da diversidade dos grupos privados que atuam e incidem sobre a esfera a educação pública e privada, a privatização da Educação Básica não se apresenta de uma única forma. Manifesta-se via o estabelecimento de “parcerias público-privadas”, via a transferência da gestão educativa para instituições privadas, a contratação de assessorias e similares, o aumento da oferta educativa por escolas privadas ou a aquisição de insumos e orientações curriculares desenvolvidos pelo setor privado. Configurando-se numa tendência historicamente contextualizada que, associada à conjuntura global de indução da educação para o campo dos negócios, mantém o subsídio público à Educação Básica, mas transfere parcelas cada vez maior desses fundos para um multifacetado setor privado (Adrião, 2015, p. 39).

A expansão da Educação Básica privada, impulsionada pela financeirização, tem se intensificado com a crescente participação de fundos de investimento no setor educacional, transformando as instituições de ensino em ativos financeiros. Esse processo se concretiza por meio da abertura de novas unidades, aquisições de escolas já existentes, fusões e parcerias, além

da ampliação da oferta de serviços complementares, como cursos extracurriculares, plataformas digitais de ensino e consultorias educacionais.

A intenção dos grupos privados que atuam na educação não está limitada à dimensão econômica, com o foco no retorno acionário, seja pela captação do fundo público ou pela ampliação da oferta educacional privada, mas também atuam na dimensão cultural, entendendo a educação e o ambiente escolar como um espaço formador de opinião, para a implementação de ideologias que atendem aos interesses de mercado.

A perspectiva cultural foi uma grande conquista para o neoliberalismo, não é à toa que os discursos em defesa da saúde e educação pública de qualidade vêm sendo postos em disputa com discursos neoliberais hegemônicos, associando o público como algo ruim, ou de péssima qualidade, enquanto o setor privado e as privatizações seriam o melhor caminho.

Avançamos alguns passos no sentido de democratização da educação e da sociedade no período recente, pós-ditadura, em que materializamos na legislação uma série de direitos, tais como a ampliação da obrigatoriedade escolar, do atendimento às diferenças culturais, sexuais, étnicas. Mas, em um processo de correlação de forças, também o setor privado se organizou para disputar tanto os fundos públicos como o conteúdo desta educação, de forma que temos hoje projetos de educação em disputa, vinculados aos projetos de sociedade em confronto (Peroni; Scheibe, 2017, p. 389).

Os grupos empresariais, orientados pela lógica mercantil, atuam na perspectiva da expansão, posicionando a educação como um setor de mercado. Na esfera privada, a ampliação da oferta educacional pode ser observada com a criação e ampliação de escolas, aquisição de novas unidades, negociações de compra e vendas, utilização de plataformas, captação de matrículas, entre outros.

Nesse sentido, o capítulo foi desdobrado em três tópicos. O primeiro tópico aborda a expansão da Educação Básica privada, analisando o número de matrículas, escolas e docentes, na rede pública e privada, na esfera municipal, estadual e federal, no âmbito do Brasil, Nordeste, Paraíba e João Pessoa/PB (capital paraibana).

O segundo tópico do capítulo trata da análise da oferta educacional do grupo Salta Educação, objeto de nosso estudo, por meio do quantitativo de escolas, aquisição de novas unidades, número de matrículas no âmbito do Brasil, Paraíba e João Pessoa/PB, através da aquisição da rede ISO, em 2021, no estado da Paraíba, contemplando três unidades (com código INEP), sendo duas em João Pessoa/PB, nos bairros do Jardim Oceania e do Jardim Cidade Universitária, e uma em Campina Grande/PB.

No terceiro tópico, foi realizada uma análise da rede ISO, abordando sua trajetória desde a criação, em 2013, seguida da aquisição pelo grupo Salta, em 2021, e as mudanças até 2023.

Foi analisado o número de unidades escolares e suas localizações, além das características socioeconômicas dos bairros onde estão inseridas. A análise também incluiu informações sobre número de alunos e a evolução das matrículas entre o período de 2021-2023, entre outros aspectos relevantes que ajudam a compreender a evolução e o posicionamento da rede ISO no setor educacional.

3.1 O QUE APONTAM OS DADOS DO CENSO ESCOLAR

Nos últimos anos, o Brasil tem presenciado uma expressiva expansão da Educação Básica privada, fenômeno impulsionado por uma série de fatores econômicos, sociais e políticos. Este crescimento é caracterizado pela proliferação de instituições de ensino privado, a diversificação dos serviços educacionais oferecidos e a consolidação de grandes grupos educacionais no setor.

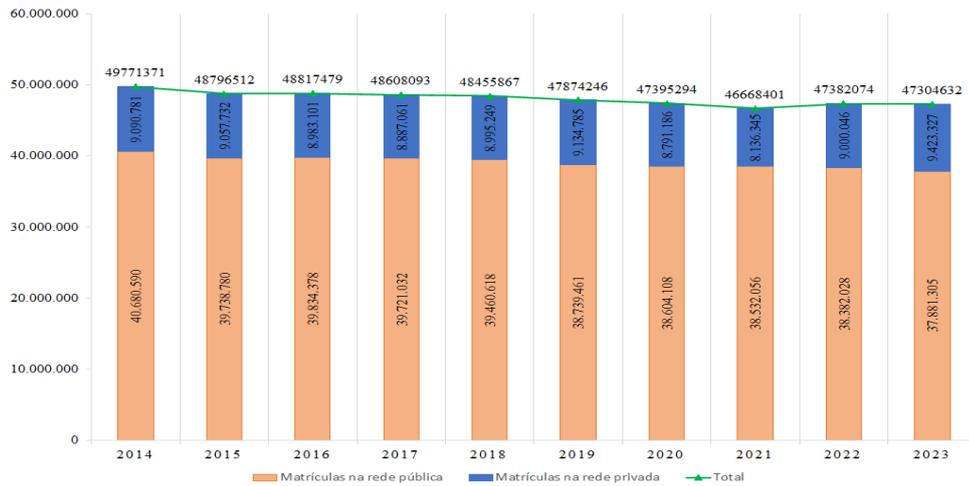
Um fator determinante para essa expansão foi a crescente mercantilização do setor educacional. Grandes conglomerados intensificaram o processo de aquisições e fusões, incorporando pequenas e médias escolas à sua rede. Esses grupos expandiram sua presença geográfica e padronizaram práticas administrativas e pedagógicas, visando maior eficiência e lucratividade. Essa concentração de mercado intensificou os debates sobre a qualidade da educação e a homogeneização do ensino.

A Educação Básica no Brasil tem passado por transformações significativas, marcadas por uma notável expansão da rede privada de ensino. Este crescimento, impulsionado pela diversificação de serviços e pela consolidação de grandes grupos educacionais, reflete uma mudança na dinâmica do setor educacional brasileiro. A rede privada vem ganhando destaque, atraindo um número crescente de matrículas, mesmo em um contexto de diminuição geral no número de estudantes.

Entre 2014 e 2023, houve uma redução geral no número total de matrículas, passando de 49.771.371 em 2014 para 47.304.632 em 2023. Isso representa uma diminuição de cerca de 2,5 milhões de matrículas ao longo do período. Esse fator pode estar associado com a redução da taxa de natalidade no Brasil, que impacta diretamente o número de crianças e jovens em idade escolar, e pela evasão escolar, devido à necessidade de trabalho precoce, dificuldades socioeconômicas e falta de incentivo para a permanência na escola, que levam muitos estudantes a abandonar os estudos.

Apesar da redução no total de matrículas, o setor privado se manteve estável, com pequenas oscilações, apresentando uma pequena queda no número de matrículas, de 2014 a 2017, seguida de um leve aumento de 2018 a 2019. Em 2020, no contexto pandêmico, houve uma queda acentuada que se estendeu até 2021 (INEPDATA, 2024).

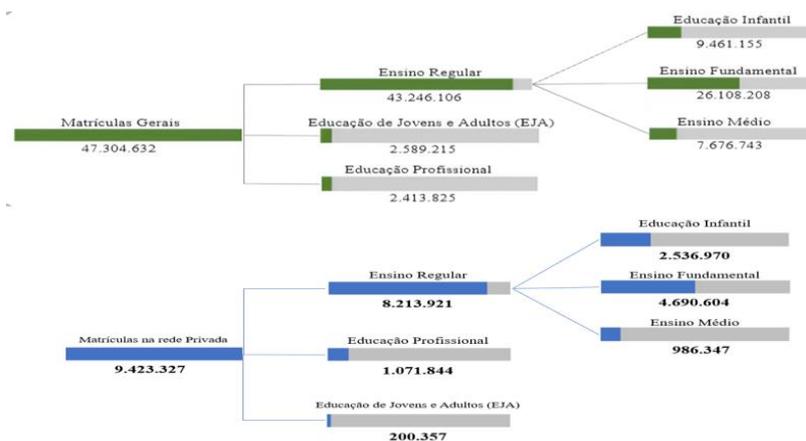
Gráfico 9: Matrículas na Educação Básica do Brasil por categoria administrativa (2014-2023).



Fonte: Censo da Educação Básica (INEPDATA, 2024, *online*).

Entre 2021-2023, as matrículas no setor privado saltaram de 8.136.345 para 9.423.327, representando um aumento de 15,8% no intervalo. O ano de 2023 em relação ao ano anterior, teve um aumento de 4,7% nas matrículas do setor privado. Em relação ao período analisado, de 2014 a 2023, o aumento das matrículas no setor privado foi de 3,6%, enquanto o total de matrículas diminuiu 4,9% e as matrículas, na rede pública, diminuíram 6,9%.

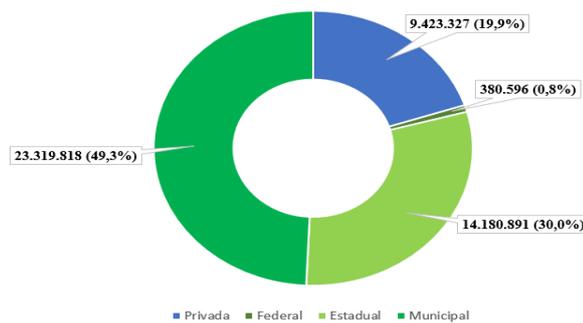
Figura 5: Matrículas gerais e privadas por etapas no Brasil (2023).



Fonte: Censo da Educação Básica (INEPDATA, 2024, *online*).

As matrículas, no Brasil, estão alocadas, predominantemente, no Ensino Fundamental, cuja responsabilidade, na rede pública, ocorre na esfera municipal. O alto percentual de matrículas na etapa do Ensino Fundamental é considerado normal devido à duração de 9 (nove) anos para sua conclusão, dividida em anos iniciais (1º ao 5º ano) e anos finais (6º ao 9º).

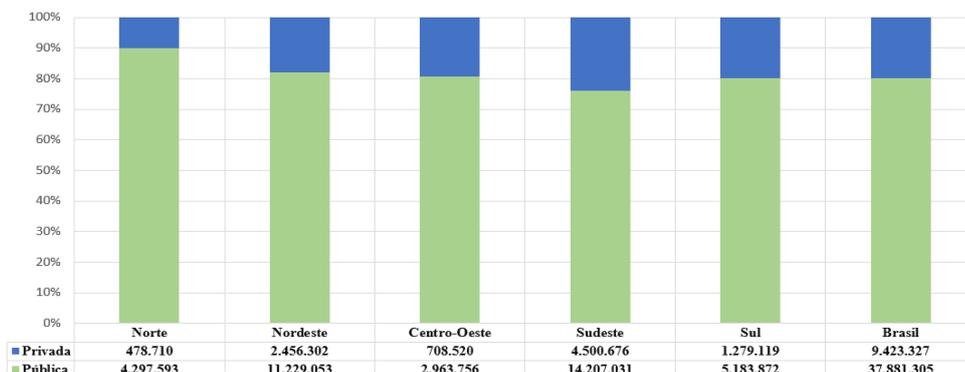
Gráfico 10: Matrículas da Educação Básica por dependência administrativa no Brasil (2023).



Fonte: Censo da Educação Básica de 2023 (INEP, 2024a).

A distribuição das matrículas no Brasil por dependência administrativa evidencia a predominância da rede municipal, que concentra 49,3% do total, somando 23.319.818 matrículas. Em seguida, a rede estadual representa 30% das matrículas, com 14.180.891 estudantes. Esses dados mostram a relevância das redes públicas municipais e estaduais no atendimento à população escolar, indicando que a maior parte das crianças e adolescentes está matriculada em instituições administradas por governos locais e estaduais. A rede privada, com 19,9% (9.423.327 matrículas), possui uma participação expressiva, porém inferior às redes públicas municipal e estadual.

Gráfico 11: Matrículas por região e categoria administrativa no Brasil (2023).

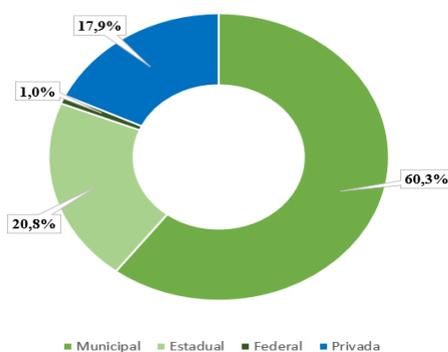


Fonte: Censo da Educação Básica de 2023 (INEP, 2024a).

Em todas as regiões, a maioria das matrículas pertence à rede pública, enquanto a rede privada representa uma parcela menor. No Sudeste, a região com o maior número de matrículas, a rede pública conta com 14.207.031 matrículas, enquanto a privada possui 4.500.676. O Sudeste possui a maior proporção de matrículas privadas em relação ao total de sua rede de ensino, com aproximadamente 24,1% de matrículas privadas, seguido pelo Sul, com 19,8% de matrículas privadas (1.279.119 privadas de um total de 6.462.991 matrículas), e Centro-Oeste, com 19,3% de matrículas privadas.

No Norte, há 4.297.593 matrículas públicas e 478.710 privadas, sendo a região com a menor proporção de matrículas privadas, com aproximadamente 10% de matrículas privadas (478.710 privadas de um total de 4.776.303 matrículas). No Nordeste, 11.229.053 das matrículas estão nas redes públicas e 2.456.302 matrículas na rede privada. Apesar de ser a segunda região com o maior número de matrículas no setor privado, a rede pública representa 82,1% das matrículas, enquanto a rede privada representa, proporcionalmente, 17,9% do total de matrículas.

Gráfico 12: Matrículas por dependência administrativa no Nordeste (2023).



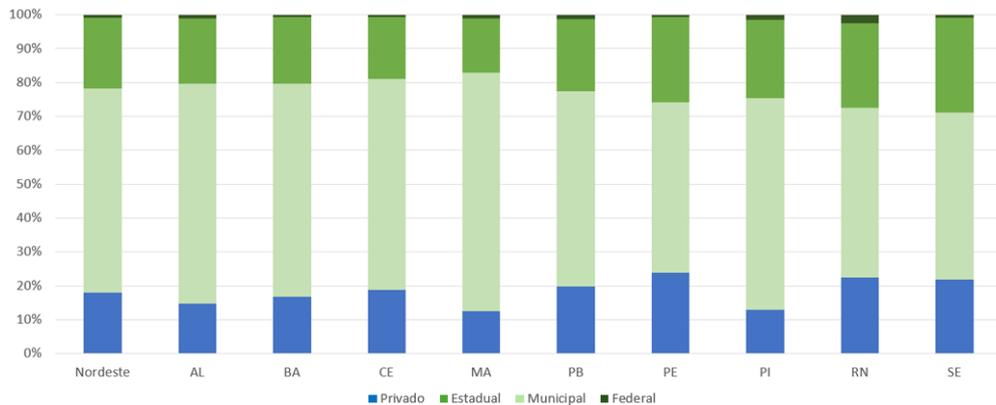
Fonte: Censo da Educação Básica (INEPDATA, 2024, *online*).

O gráfico 12 revela a predominância das redes públicas, especialmente a municipal, na estrutura do Ensino Básico no Nordeste. A rede municipal, com 60,3% das matrículas, constitui a maior parte das escolas, evidenciando que a responsabilidade pela oferta educacional, no Nordeste, é majoritariamente dos municípios, com uma proporção ainda maior do que o apontado no caso do Brasil. A rede estadual ocupa a segunda maior proporção, com 20,8%, seguida pela rede privada, com 17,9%, enquanto a rede federal representa apenas 1,0%.

Em todos os estados, a rede municipal é a predominante, embora a proporção varie de acordo com cada estado. A rede privada também varia conforme o estado da região Nordeste,

podendo ser observado maiores índices de matrículas privadas em Pernambuco, seguido por Rio Grande do Norte, Sergipe e Paraíba. A menor presença das matrículas privadas ocorre no Maranhão e no Piauí, com maior proporção da rede municipal de ensino na captação de matrículas.

Gráfico 13: Matrículas por dependência administrativa por estado na região Nordeste (2023).

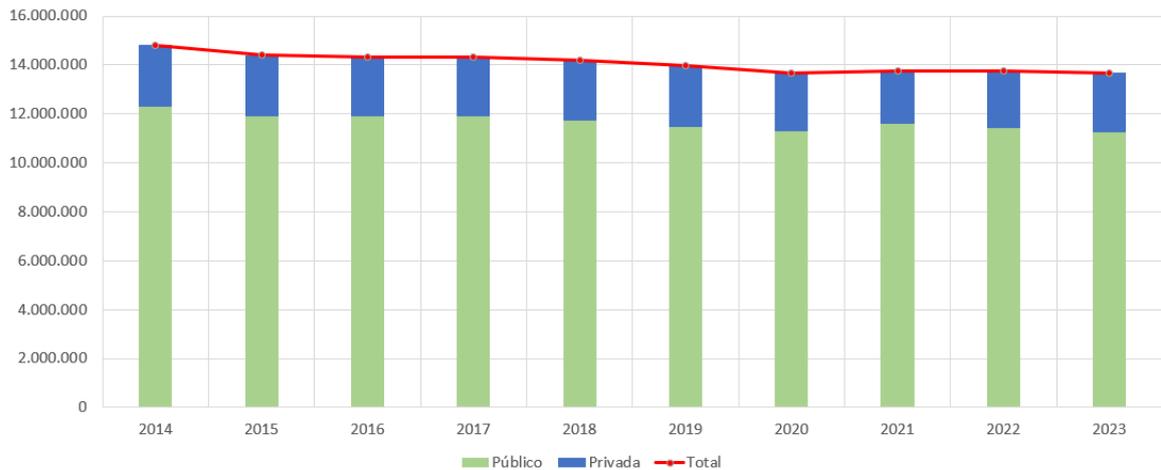


Fonte: Censo da Educação Básica (INEPDATA, 2024, *online*).

Em Alagoas, a rede municipal representa 64,97% do total de matrículas, com 579.114 alunos, enquanto a rede privada atende a 14,69% (130.906 alunos), indicando uma significativa dependência das escolas municipais. A Bahia, com o maior número de matrículas da região, tem 62,78% dos alunos matriculados na rede municipal (2.160.105 alunos), enquanto 578.073 estudantes (16,8%) frequentam escolas privadas. No Ceará, a rede municipal responde por 62,31% do total, com 1.331.455 matrículas, e a rede privada é responsável por 18,69%, atendendo 399.473 estudantes.

Em Pernambuco a rede municipal representa 50,34% do total de matrículas (1.082.028 alunos), enquanto a rede privada apresenta a maior participação relativa entre os estados nordestinos, com 23,82% (512.022 alunos). Em Sergipe, a rede municipal tem a menor participação relativa, com 49,22% das matrículas (261.215 alunos), enquanto a rede privada responde por 21,89% (116.175 alunos).

No Maranhão, que apresenta a maior proporção municipal entre os estados, 70,40% das matrículas são da rede municipal (1.352.045 alunos), refletindo uma menor participação do setor privado, com 12,52% (240.487 alunos). No Piauí, a rede municipal atende 62,44% dos alunos (537.072), com uma participação privada de 12,97% (111.546 matrículas). Na Paraíba, a rede municipal concentra 57,74% das matrículas, atendendo 553.806 estudantes, enquanto a rede privada absorve 19,74% (189.386 alunos).

Gráfico 14: Evolução das matrículas por categoria administrativa no Nordeste (2023).

Fonte: Censo da Educação Básica (INEPDATA, 2024, *online*).

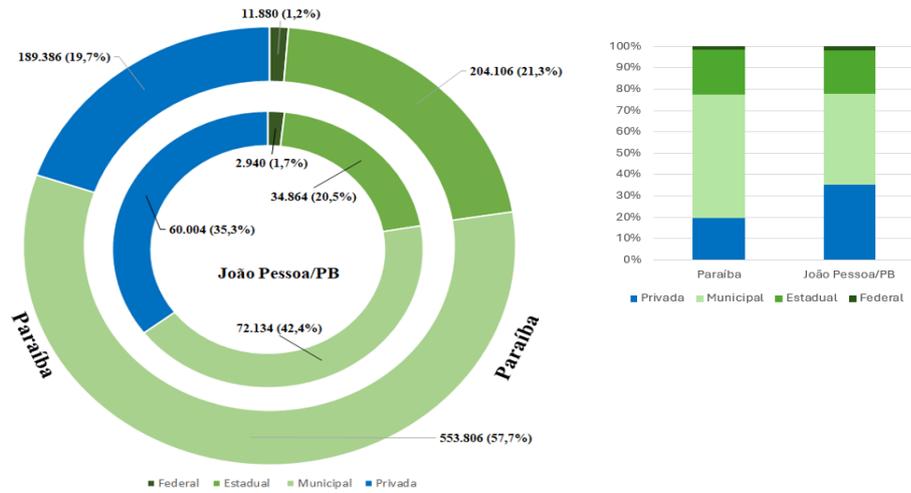
De 2014 a 2023, observa-se uma queda gradual no número total de matrículas tanto em instituições públicas quanto privadas. Em 2014, o número total de matrículas era de 14.806.714, enquanto em 2023, esse número caiu para 13.685.355. O setor público, com 12.277.957 matrículas em 2014, viu uma queda mais acentuada, terminando 2023 com 11.229.053 matrículas.

O setor privado, com 2.528.757 matrículas em 2014, teve variações menores, com uma leve redução até 2017, quando atingiu 2.452.607. Em seguida, houve um leve aumento na quantidade de matrículas entre 2018-2020, chegando a 2.359.030 matrículas, em 2020. Posteriormente, apresentou uma redução, no contexto pandêmico, entre 2020-2021, chegando a 2.133.140, em 2021. O ano de 2022 e 2023 foram marcados por aumentos nas matrículas do setor privado no Nordeste, chegando a 2.456.302 no ano de 2023.

No âmbito da Paraíba, a rede municipal é a principal responsável pelas matrículas, representando 57,7% do total, o que evidencia a predominância do ensino público gerido pelos municípios em todo o estado. Em contraste, a rede privada, embora significativa, tem uma participação menor, somando 19,7% das matrículas (INEP, 2024a). Esse cenário aponta para uma forte atuação da administração municipal na oferta educacional pública na Paraíba.

Em João Pessoa, capital paraibana, observamos uma distribuição diferente. A rede municipal ainda tem uma participação importante, com 42,4% das matrículas, mas a rede privada ganha maior relevância na capital, atingindo 35,3% das matrículas (INEP, 2024a). Essa diferença mostra que, em João Pessoa, há uma maior adesão ao ensino privado em comparação ao restante do estado, tornando a rede privada quase tão expressiva quanto a rede municipal na capital.

Gráfico 15: Matrículas por dependência administrativa na Paraíba e em João Pessoa/PB (2023).

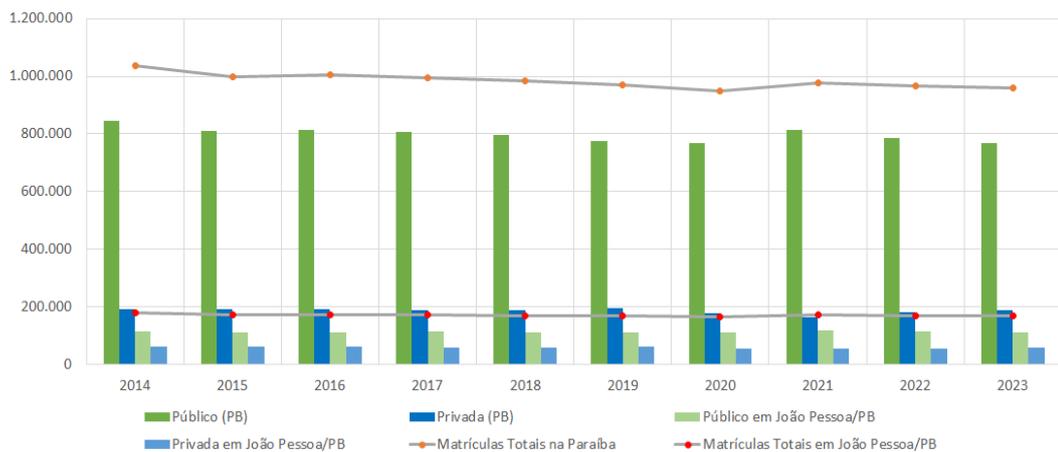


Paraíba (circunferência externa) e João Pessoa/PB (circunferência interna).

Fonte: Censo da Educação Básica (INEPDATA, 2024, *online*).

Essa comparação evidencia que, enquanto na Paraíba a rede municipal lidera de forma expressiva as matrículas, em João Pessoa (PB) há um equilíbrio mais acentuado entre as redes municipal e privada. Esse fenômeno sugere que na capital paraibana, assim como nas demais capitais do Brasil, as famílias tendem a recorrer mais ao ensino privado do que no estado como um todo, onde a educação municipal predomina. Fator que também pode estar associado com a estratificação social das famílias na capital e nos interiores da Paraíba.

Gráfico 16: Evolução das Matrículas por categoria administrativa na Paraíba e em João Pessoa/PB (2014-2023).



Fonte: Censo da Educação Básica (INEPDATA, 2024, *online*).

Ao longo de 2014-2023, verifica-se uma tendência de queda no número total de matrículas na Paraíba, refletida principalmente pela redução nas matrículas na rede pública. Essa diminuição na rede pública pode indicar uma expansão de estudantes para a rede privada

ou até mesmo uma redução na população em idade escolar. Em João Pessoa/PB, as matrículas se mantiveram mais estáveis, indicando que a oscilação no período pode estar relacionada com maiores variações de matrículas nos interiores da Paraíba.

No âmbito das escolas e docentes, analisaremos em comparação com as matrículas por unidade geográfica (Brasil, Nordeste, Paraíba e João Pessoa/PB) e por etapas (Educação Infantil, Ensino Fundamental anos iniciais, Ensino Fundamental anos finais e Ensino Médio). A tabela 3 permite comparar a relação de matrículas, escolas e docentes por categoria administrativa e por etapa de ensino.

Aparentemente, verifica-se que a rede privada fornece, proporcionalmente, mais escolas e docentes por número de matrículas, evidenciando a necessidade de implementação de políticas de investimento no setor público, ampliando a quantidade de escolas e docentes neste setor. Em João Pessoa/PB, destaca-se, com exceção do Ensino Fundamental (anos finais), que a rede privada possui mais escolas para a quantidade menor de matrículas, comparado com a rede pública.

Tabela 3: Matrículas, Escolas e Docentes por etapa no Brasil, Nordeste, Paraíba e João Pessoa/PB (2023).

Etapa por Unidade Geográfica	Matrículas		Escolas		Docentes	
	Pública	Privada	Pública	Privada	Pública	Privada
Brasil						
EI	6.924.185	2.536.970	80.425	33.338	493.798	195.289
EF1	11.644.258	2.782.392	79.947	23.838	630.681	196.495
EF2	9.773.346	1.908.212	47.227	14.579	447.076	164.741
EM	6.690.396	986.347	21.016	8.738	123.908	107.035
Nordeste						
EI	1.908.180	608.321	31.180	8.983	119.823	38.475
EF1	3.148.229	876.825	32.057	8.626	153.171	57.717
EF2	2.855.675	539.874	14.935	4.682	182.252	45.198
EM	1.876.443	221.970	5.278	2.002	112.358	23.392
Paraíba						
EI	131.991	45.589	2.406	791	7.960	2.876
EF1	210.355	71.636	2.347	807	9.765	4.620
EF2	198.869	43.136	947	375	13.222	3.870
EM	119.569	20.498	495	188	9.638	2.172
João Pessoa (PB)						
EI	17.782	12.267	142	162	807	716
EF1	31.763	22.188	117	169	1.505	1.254
EF2	29.471	15.353	103	98	1.504	1.135
EM	18.717	8.516	61	72	1.453	870

EI- Educação Infantil; EF1 – Ensino Fundamental (anos iniciais); EF2 – Ensino Fundamental (anos finais); EM – Ensino Médio. **Fonte:** INEP (2024a).

Apesar de o setor privado, em João Pessoa/PB, apresentar mais escolas, em contrapartida, apresenta menos docentes por escolas em relação à rede pública. Esse cenário indica que o número reduzido de professores no setor privado pode estar associado com a redução de custos operacionais, ampliação das margens de lucro e, conseqüentemente, a precarização do trabalho docente. Em resumo, a rede pública apresenta maior relação de matrículas por escolas e docentes, enquanto a rede privada apresenta um maior número de escolas, porém com menos docentes, no caso de João Pessoa/PB. Nesse sentido, foi elaborada a tabela 4 comparando a rede pública e a rede privada em relação à quantidade de matrículas e escolas; matrículas e docentes; e docentes e escolas.

O Ensino Médio, na rede pública, representa a maior relação matrículas por quantidade de escolas, tanto no âmbito do Brasil, Nordeste, Paraíba e João Pessoa (PB). Na rede privada, o Ensino Fundamental (anos finais) é representado pela maior relação de matrículas por escolas, ainda que inferior à rede pública. Nota-se, que para quase todos os aspectos, a relação de matrículas por escolas é maior na rede pública em comparação à rede privada, com exceção da Educação Infantil e do Ensino Fundamental (anos iniciais), no Nordeste, e da Educação Infantil, na Paraíba, onde a rede privada apresenta uma maior relação entre quantidade de alunos por escolas.

Tabela 4: Relação Matrículas e Escolas; Matrículas e Docentes; e Docentes e Escolas (2023).

Brasil	M/E (PÚBL)	M/E (PRI)	M/D (PÚBL)	M/D (PRI)	D/E (PÚBL)	D/E (PRI)
EI	86,09	76,09	14,02	12,99	6,13	5,85
EF1	145,64	116,72	18,46	14,16	7,88	8,24
EF2	206,94	130,88	21,86	11,58	9,46	11,29
EM	318,34	112,88	53,99	9,21	5,89	12,24
Nordeste						
EI	61,19	67,71	15,92	15,81	3,84	4,28
EF1	98,20	101,64	20,55	15,19	4,77	6,69
EF2	191,20	115,30	15,66	11,94	12,20	9,65
EM	355,52	110,87	16,70	9,48	21,28	11,68
Paraíba						
EI	54,85	57,63	16,58	15,85	3,30	3,63
EF1	89,62	88,76	21,54	15,50	4,16	5,72
EF2	209,99	115,02	15,04	11,14	13,96	10,32
EM	241,55	109,03	12,40	9,43	19,47	11,55
João Pessoa/PB						
EI	125,22	75,72	22,03	17,13	5,68	4,41
EF1	271,47	131,28	21,10	17,69	12,86	7,42
EF2	286,12	156,66	19,59	13,52	14,60	11,58
EM	306,83	118,27	12,88	9,78	23,81	12,08

M/E – Matrículas dividido por escolas; M/D – Matrículas dividido por docentes; D/E – Docentes dividido por escolas. **Fonte:** Elaboração própria com base no INEP (2024a).

Quanto à média de matrículas por docentes, verifica-se, que para todas as esferas, a rede pública apresenta maior relação de alunos por docentes. Com a maior relação de alunos por escolas e alunos por docentes, o setor público, aparentemente, apresenta uma maior lotação em suas escolas, assim como uma maior sobrecarga para os professores que possuem mais alunos relativamente.

Por outro lado, é necessário destacar um fator interessante: por mais que a quantidade de alunos por docentes seja menor no setor privado, este apresenta, na maioria dos casos, uma menor relação de docentes por escolas. Esse fator indica que a rede privada contrata menos professores, reduzindo seus custos, o que pode levar também a uma sobrecarga do trabalho docente, devido à superlotação das turmas. Nesse sentido, é pertinente analisar a quantidade média de alunos por turma na rede pública e na rede privada a fim de compará-las. Devido à rede pública possuir, proporcionalmente, menos escolas e docentes por quantidade de matrículas, pode-se observar que, de modo geral, a média de alunos por turma é maior na rede pública, com exceção do Ensino Médio na Paraíba e em João Pessoa/PB.

Tabela 5: Média de alunos por turma (2023).

Unidade Geográfica	Dependência Administrativa	Educação Infantil	Ensino Fundamental (anos iniciais)	Ensino Fundamental (anos finais)	Ensino Médio
Brasil	Pública	17,4	22,3	26,7	29,0
	Privada	12,5	17,0	23,1	27,0
	Total	15,7	21,0	26,0	28,7
Nordeste	Pública	17,6	21,1	26,4	31,7
	Privada	13,6	16,0	22,3	27,8
	Total	16,4	19,6	25,6	31,2
Paraíba	Pública	18,8	20,5	25,8	27,4
	Privada	13,9	15,7	22,8	27,6
	Total	17,3	18,9	25,2	27,4
João Pessoa (PB)	Pública	24,3	24,8	29,9	28,4
	Privada	13,9	17,3	25,6	29,9
	Total	18,6	21,1	28,3	28,8

Fonte: Elaboração própria com base no INEP (2024c).

No Brasil como um todo, as turmas na rede pública são consistentemente maiores que na rede privada em todas as etapas. Na Educação Infantil, a média é de 17,4 alunos na pública contra 12,5 na privada. Essa diferença é mantida nos anos iniciais do Ensino Fundamental (22,3 na pública e 17,0 na privada) e nos anos finais (26,7 contra 23,1). No Ensino Médio, a diferença

diminui, com médias de 29,0 alunos por turma na pública e 27,0 na privada, sugerindo uma aproximação entre as redes. No Nordeste, o padrão é semelhante ao nacional, porém com médias um pouco mais elevadas na Educação Infantil e no Ensino Médio.

A maior diferença entre as redes é observada na Educação Infantil, em João Pessoa (PB), onde a média de alunos na rede pública é de 24,3, enquanto na rede privada é de apenas 13,9. Essa diferença sugere que as escolas públicas tendem a formar turmas maiores, podendo impactar no acompanhamento individualizado das crianças e na qualidade do ensino.

Já nas demais unidades geográficas analisadas (Brasil, Nordeste e Paraíba), as etapas de Educação Infantil e Ensino Fundamental), na rede pública e na rede privada, costumam manter turmas menores quando comparadas com a rede pública de João Pessoa/PB. À medida que se avança para o Ensino Médio, a média de alunos por turma tende a aumentar e a diferença entre as redes se torna menos expressiva, com as turmas privadas aumentando de tamanho e até se igualando ou superando o tamanho das turmas públicas em algumas regiões.

No Brasil, a expansão da educação privada é evidenciada na Paraíba e em João Pessoa/PB. Esse movimento de crescimento do setor privado se reflete em um aumento significativo nas matrículas, com uma notável ampliação em João Pessoa/PB, onde a rede privada representa cerca de 35,3% das matrículas. Na capital paraibana, essa expansão destaca-se devido ao equilíbrio entre redes pública e privada, em contraste com a predominância da rede municipal no restante do estado.

O aumento das matrículas na educação básica privada no Nordeste, a partir de 2022, pode ser atribuído à recuperação econômica pós-pandemia, à urbanização, ao fortalecimento da classe média e à expansão das redes particulares. A ampliação da oferta educacional privada também reflete a atuação de grupos educacionais como o grupo Salta, que tem intensificado sua presença no Brasil. Na Paraíba, o grupo consolidou sua atuação com a aquisição da rede de escolas ISO, em João Pessoa, em 2021.

3.2 GRUPO SALTA EDUCAÇÃO: OFERTA EDUCACIONAL

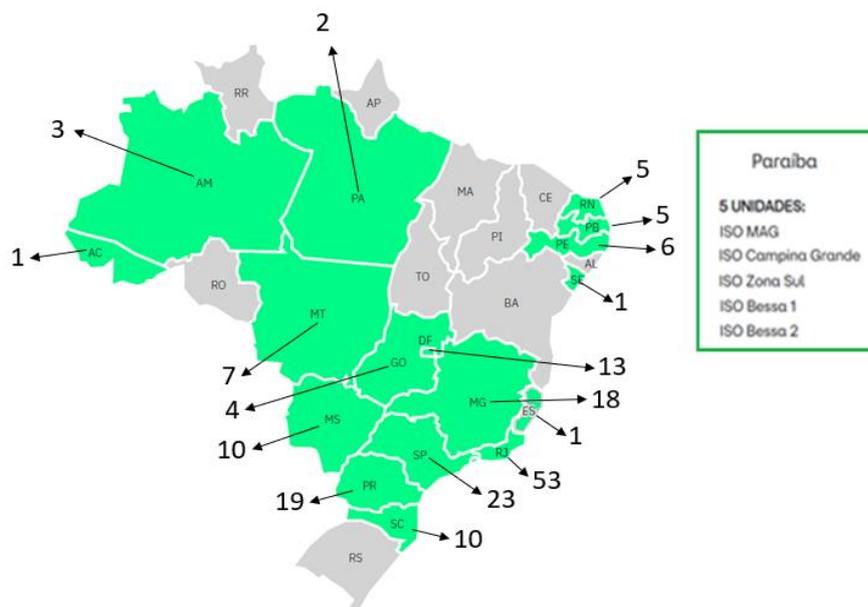
De acordo com o relatório de sustentabilidade do grupo Salta (2023, p. 6), a história do grupo surge com a criação do grupo Eleva, em 2013, através da fusão de duas escolas do Rio de Janeiro: o Pensi Colégio e Curso e a Elite Rede de Ensino. O Pensi colégio e cursos, gerido por um grupo de educadores, liderado por Bruno Elias, e a Elite Rede de Ensino eram escolas concorrentes (Amaro, 2023).

A Elite foi adquirida pelo fundo de investimento Gera Venture Capital, que tem como um dos investidores o Jorge Paulo Lemann, dando início a uma negociação de fusão das duas escolas que resultou no surgimento do grupo Eleva, com a gestão conduzida por Bruno Elias (Amaro, 2023). Jorge Paulo Lemann, empresário e economista suíço-brasileiro, dono da Ambev, 3G Capital e B2W, é considerado o 3º mais rico do Brasil, com um patrimônio de R\$ 82,8 bilhões (Forbes, 2024). Bruno Elias foi aluno e professor da escola Pensi, 1º lugar em engenharia pelo Instituto de Engenharia Militar (IME) e possui mestrado pela Fundação Getúlio Vargas (FGV).

O grupo Salta Educação possui 181 unidades, conforme a aba “nossas escolas” do site do grupo. De acordo com o relatório de sustentabilidade, de 2023, o grupo Salta conta com 116 mil alunos e tem participação em 16 dos 26 estados brasileiros, além do DF (SALTA, 2024), contemplando todas as 5 regiões geográficas do país.

Na região Sul, o grupo possui participação em 2 estados, no Paraná e Santa Catarina, contabilizando 29 unidades. Na região Centro-Oeste, todos os estados são contemplados com unidades, totalizando 34 unidades, com maior presença no Distrito Federal (13 unidades). Na região Norte, a participação acontece em 3 estados, no Acre, Amazonas e no Pará, totalizando 6 unidades. Na região sudeste, o grupo tem presença em todos os estados, com o total de 95 unidades, destacando-se o estado do Rio de Janeiro, com 53 unidades, sendo o estado com a maior participação do grupo no país (Salta, 2024).

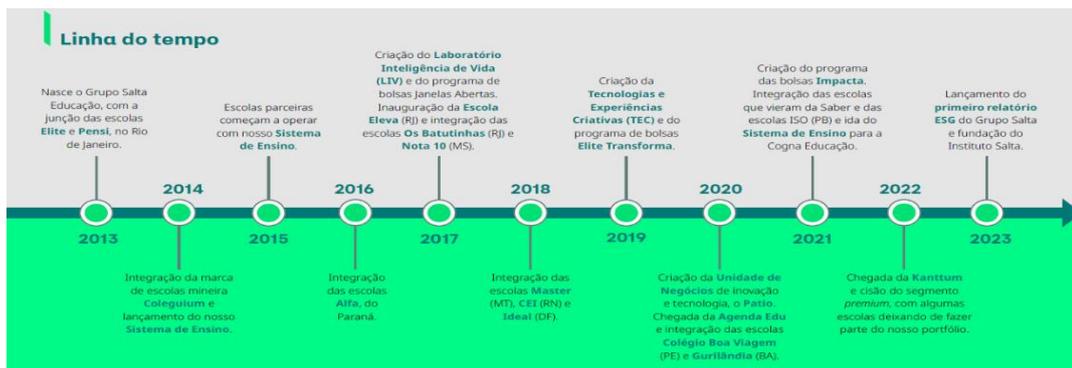
Figura 6: Escolas do grupo Salta por entidade federativa (2024).



Fonte: Página do grupo Salta. Disponível em: <<https://gruposaltaedu.com/nossas-escolas/>>. Acesso em: setembro de 2024.

Na região Nordeste, o grupo atua em 4 estados, Sergipe, Pernambuco, Paraíba e Rio Grande do Norte, totalizando 17 unidades. Na Paraíba, são 5 unidades que se desdobram através da compra da rede ISO de ensino. Uma unidade está localizada no interior paraibano, em Campina Grande/PB e as outras 4 unidades, na capital, em João Pessoa/PB (ISO MAG, ISO zona Sul, ISO Bessa 1 e ISO Bessa 2).

Figura 7: Linha do tempo do grupo Salta Educação (2013-2023).



Fonte: Relatório de Sustentabilidade de 2023 (Salta, 2024, p. 10).

A linha do tempo ilustra a trajetória de crescimento e consolidação do Grupo Salta Educação ao longo de uma década, refletindo uma estratégia de expansão agressiva e diversificação de serviços educacionais. Inicialmente, o grupo focou em aquisições estratégicas e parcerias para expandir sua presença regional e integrar diferentes escolas ao seu Sistema de Ensino, como observado com a incorporação das escolas Elite, Pensi, Colégio Alfa e outras.

Entre 2014 e 2015, a integração de outras marcas e a implementação do sistema de ensino próprio permitiram uma ampliação significativa do grupo, incorporando escolas de Minas Gerais e do Paraná, como o Colégio Alfa. A partir de 2016, o Grupo Salta Educação começou a diversificar suas ofertas, investindo em inovação pedagógica e tecnológica. A criação de programas como o Laboratório Inteligência de Vida (LIV) e as Tecnologias e Experiências Criativas (TEC), além da integração de novas escolas e programas de bolsas.

Em 2020, o grupo intensificou seu foco em tecnologia e inovação, criando uma unidade específica para esses fins e lançando a Agenda Edu. Em 2022, houve uma reorganização com a chegada da plataforma “Kanttum” e a cisão do segmento premium. O ano de 2023 é marcado pela entrada no campo da sustentabilidade com o lançamento do relatório ESG e pela fundação do Instituto Salta.

O grupo Salta atua na perspectiva expansionista, realizando diversas movimentações de compras, vendas, fusões e aquisições com o intuito de consolidação no mercado. O ano de 2017,

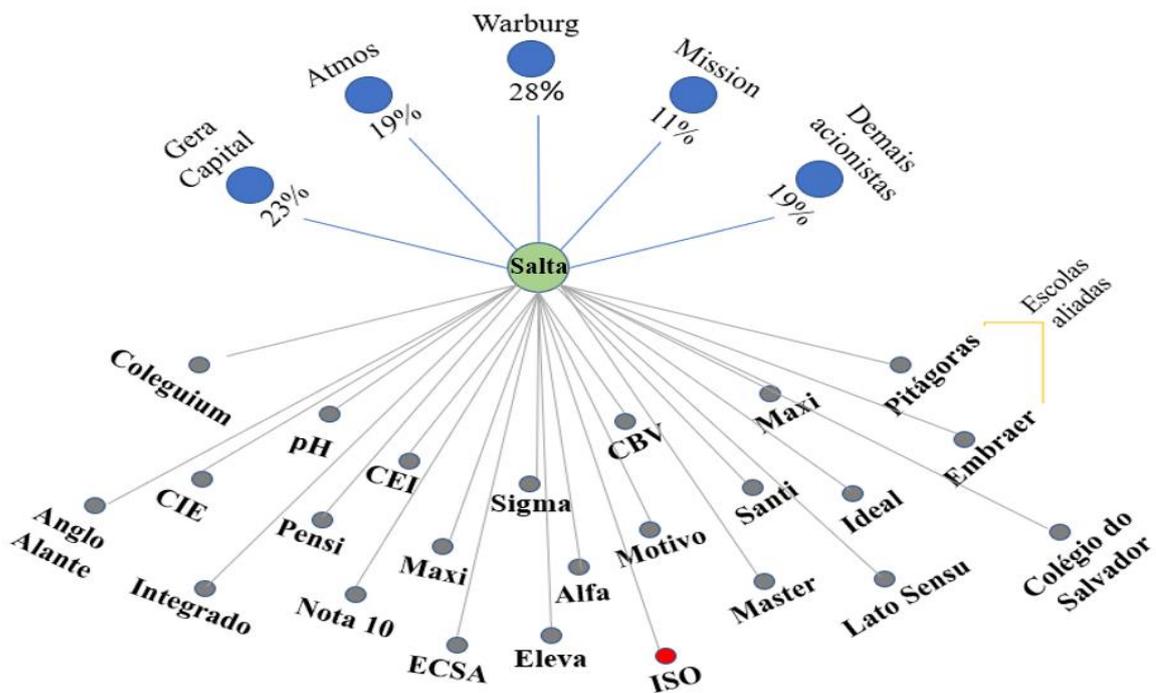
foi um período de intensas negociações e investimentos para o grupo Eleva, passando a ofertar escolas bilíngues e *premium* integrais em alguns estados do Brasil, inicialmente no Rio de Janeiro/RJ e, posteriormente, em Brasília/DF e Salvador/BA, no ano de 2020, em Vitória/ES (2021) e no Recife/PE (2022).

A Eleva, em 2021, adquiriu o grupo Saber (da Cogna) com mais de 40 escolas de Educação Básica. Em 2022, após a venda das escolas *premium* Eleva, no Rio de Janeiro, Brasília e Recife, além da venda de outras unidades escolares no Rio de Janeiro, Bahia e Espírito Santo, realizou a reestruturação do portfólio e do próprio modelo de negócio. A Eleva passa a ser nomeada, então, de Grupo Salta Educação, em 2022 (Salta, 2023, p. 6).

No início de 2024, a Gera Capital vendeu um dos seus três fundos por R\$ 1 bilhão. A compra de 32% das ações do grupo Salta foi realizada pelos fundos Atmos, Warburg e Mission. Com a transação, a Gera Capital deixa de ser a principal acionista do grupo Salta, reduzindo de 55% para 23% sua participação.

Na nova configuração, a Warburg, que já tinha ações no grupo Salta, aumenta a participação de 25% para 28%, a Atmos e Mission terão, respectivamente, 19% e 11% da participação nas ações e os 19% restantes ficam sob os demais acionistas. A Gera continua liderando a gestão e as decisões estratégicas da empresa (fusoesequisicoes.com, 2024).

Figura 8: Oligopólio no âmbito do grupo Salta (2024).



Fonte: fusoesequisicoes.com, 2024; Relatório de Sustentabilidade de 2023 do Grupo Salta (Salta, 2024).

O grupo Salta Educação funciona como um oligopólio na Educação Básica, recebendo capital de seus acionistas e investindo em marcas subsidiárias, ampliando seu portfólio e se consolidando no mercado educacional da Educação Básica. Esse modelo de negócios permite que o grupo controle uma parcela expressiva do mercado, ampliando os lucros e gerando retorno para seus acionistas. A figura 8 ilustra a formação do oligopólio do Grupo Salta, destacando suas principais subsidiárias e os investidores envolvidos em sua estrutura empresarial.

O grupo Salta Educação é conhecido pela intensidade de suas negociações e transações. O grupo tem a capacidade de adaptar-se rapidamente às mudanças do mercado, ampliando seu portfólio de marcas dentro do setor educacional. Compreender a composição atual da Salta Educação requer uma análise de forma constante e atualizada de suas movimentações no mercado. Nesse sentido, pode-se verificar as escolas (marcas) que fazem parte do grupo Salta Educação, de acordo com o relatório de sustentabilidade de 2023, divulgado no ano de 2024.

As marcas do grupo sofreram algumas alterações, em relação ao ano anterior, para se diferenciar das demais escolas que não pertencem ao grupo Salta, como é o caso da marca Anglo, que passou a inserir o nome “Alante”, e da marca Elite, que sofreu uma alteração no seu visual. Ao todo o grupo possui 24 marcas de escolas, sendo duas destas marcas aliadas (Embraer e Pitágoras).

Figura 9: Marcas do grupo Salta (2023).

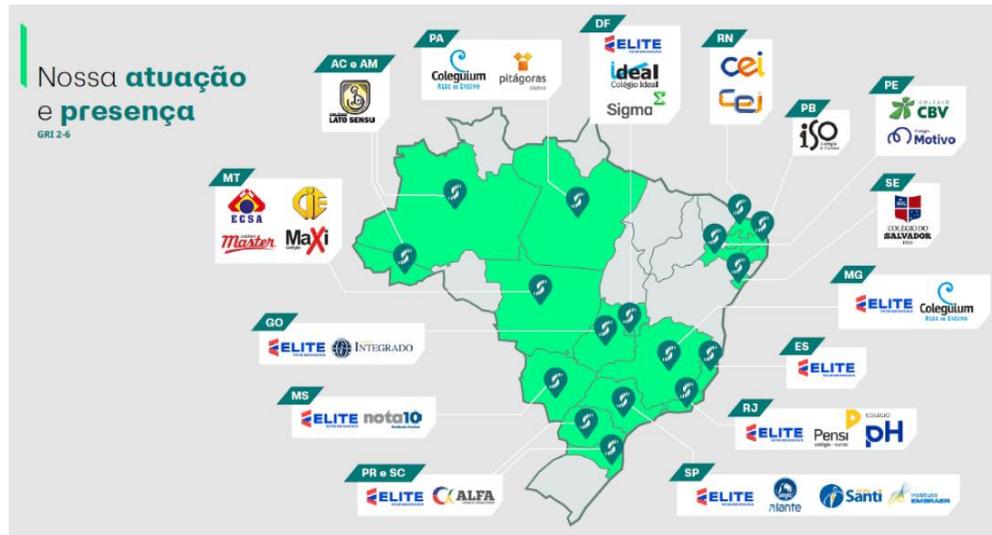


Fonte: Relatório de Sustentabilidade de 2023 do Grupo Salta (Salta, 2024, p. 13).

As operações realizadas pelo grupo Salta têm impulsionado o crescimento da empresa e a integração de novas instituições educacionais, contribuindo para sua solidificação no

mercado educacional. O setor do Ensino Básico ainda é fragmentado quando se trata da concentração de grupos educacionais. Com o aumento de marcas e escolas de Ensino Básico espalhadas pelo país, o grupo Salta tende a expandir e se consolidar num setor com crescimento exponencial.

Figura 10: Marcas do grupo Salta por estados do Brasil (2023).



Fonte: Relatório de Sustentabilidade de 2023 do Grupo Salta (Salta, 2024, p. 12).

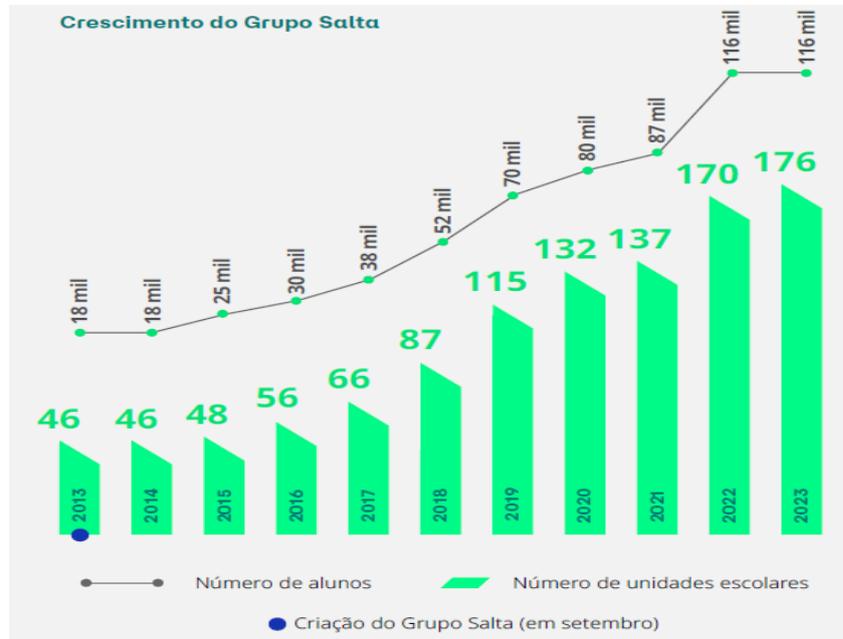
Por meio de investimentos e aquisições de novas escolas, o grupo Salta busca expandir sua presença no mercado educacional. Essa abordagem tem permitido ao grupo aumentar substancialmente o número de matrículas em suas unidades, consolidando sua posição como um dos líderes do setor. Ao adquirir escolas em diferentes regiões do Brasil, o grupo Salta amplia sua rede de instituições e diversifica sua oferta educacional, atendendo uma maior variedade de perfis e necessidades de estudantes, buscando uma solidificação no mercado educacional.

O Grupo Salta, em sua estratégia de expansão no setor educacional, tem interesse em captar novas matrículas para suas instituições. Esse movimento reflete-se em estratégias que ampliam seu alcance e atuação, com escolas espalhadas por todas as regiões geográficas do país, captando um número crescente de alunos.

A figura 11 demonstra o crescimento expressivo do grupo Salta desde sua criação, em 2013, tanto no número de alunos quanto no número de unidades escolares. Inicialmente, o número de alunos manteve-se estável nos primeiros anos, mas a partir de 2015 começou a crescer de forma contínua, atingindo 116 mil alunos em 2022 e se mantendo nesse patamar em 2023. A estagnação de matrículas no período de 2022-2023 pode estar associada à aquisição de

poucas unidades com números menores de matrículas, à evasão escolar ou à dificuldade de captação de matrículas.

Figura 11: Matrículas e unidades do grupo Salta (2013-2023).



Fonte: Relatório de Sustentabilidade de 2023 do Grupo Salta (Salta, 2024, p. 11).

Paralelamente, o número de unidades escolares também aumentou significativamente, de 46 em 2013 para 176 em 2023. Esse crescimento simultâneo em matrículas e infraestrutura evidencia a estratégia do grupo Salta de fortalecer sua presença no setor educacional brasileiro, investindo tanto na ampliação da rede quanto na captação de alunos, consolidando-se como um dos principais players do mercado.

Nesse sentido, foi realizada uma consulta nos microdados do censo da Educação Básica de 2021, 2022 e 2023 com a intenção de analisar as matrículas do grupo no Brasil, no Nordeste, na Paraíba e em João Pessoa/PB. A consulta foi realizada com escolas que pertencem ao grupo Salta no ano de 2024. Percebe-se que nem todas as escolas listadas faziam parte do grupo nos anos anteriores, porém o propósito é analisar a quantidade e a evolução das matrículas durante o período 2021-2023 das escolas que pertencem ou vieram a ser adquiridas pelo grupo Salta no período destacado.

As escolas foram listadas conforme disponível no site do grupo (gruposaltaedu.com), na aba “nossas escolas”, com referência no ano de 2024. O total de escolas, listadas no site, contabiliza em 181 unidades, porém nem todas possuem cadastro INEP (caso de cursinhos que não contemplam a Educação Básica), além disso mais de uma unidade podem estar cadastradas

sobre o mesmo código INEP. Também possuem escolas que se desdobram em mais de uma unidade cadastrada no INEP. Ao todo, foram contabilizadas 197 unidades cadastradas no INEP, que pertencem ao grupo Salta, em 2024, excluindo a rede Ábaco (adquirida em junho de 2024).

Tabela 6: Matrículas (2021-2023) das escolas que pertencem ao grupo Salta em 2024, por região geográfica, Nordeste, Paraíba e João Pessoa/PB.

REGIÃO	Localidade	Qtde.*	Matrículas		
			2021	2022	2023
NORTE		6	4.655	4.930	5.269
NORDESTE		14	11.719	11.152	14.359
	PB	3	914	N/A	3.583
	João Pessoa/PB	2			
	ISO Bessa 1 e 2	1	914	N/A	1.882
	ISO Sul	1			1.231
	Campina Grande/PB	1			
	ISO Campina Grande	1			470
	PE	6	4.803	4.927	4.592
	RN	4	5.086	5.295	5.304
	SE	1	916	930	880
CENTRO-OESTE		41	24.228	24.294	24.167
SUDESTE		105	50.332	54.718	56.052
SUL		31	13.257	13.968	13.851
Total do Brasil		197	104.191	109.062	113.698

Qtde.* - Quantidade de unidades com referência às escolas listadas no site do grupo (2024)

Fonte: Microdados do censo da Educação Básica de 2021 a 2023. Disponível em: <https://www.gov.br/inep/pt-br/aceso-a-informacao/dados-abertos/microdados/censo-escolar>.

A tabela 6 apresenta o número de matrículas das escolas do Grupo Salta distribuídas por região no Brasil, no Nordeste, Paraíba e João Pessoa/PB ao longo dos anos de 2021, 2022 e 2023. Observa-se que o Sudeste é a região com a maior concentração de matrículas, representando quase 50% do total nacional em todos os anos. Em 2021, o Sudeste teve 50.332 matrículas, aumentando para 54.718 em 2022 e alcançando 56.052 em 2023, representando um aumento de 11,36% no período. Essa tendência de crescimento também é percebida no Norte e no Nordeste, embora de forma mais acentuada no Nordeste, que registrou um salto significativo de 11.152 matrículas, em 2022, para 14.359, em 2023.

Nas regiões Norte, Nordeste e Sudeste, ficou evidenciado a expansão do grupo pelo aumento no número de matrículas. Por outro lado, a região Centro-Oeste manteve um número relativamente estável de matrículas, com uma leve oscilação, e a região Sul mostrou um ligeiro aumento em 2022 seguido de uma pequena redução em 2023. No total, as matrículas das escolas

do Grupo Salta cresceram de 104.191 em 2021 para 113.698 em 2023, evidenciando uma expansão de 9,12% das matrículas.

As matrículas no Nordeste estão distribuídas por estados específicos: Paraíba (PB), Pernambuco (PE), Rio Grande do Norte (RN) e Sergipe (SE). Observa-se um crescimento expressivo na Paraíba, de 914 matrículas em 2021 para 3.583 em 2023, representando um aumento de 292% no período de 2021 a 2023, embora não haja dados disponíveis para 2022. Em Pernambuco, o número de matrículas apresentou um aumento inicial de 2021 para 2022, depois uma redução de 4.927 em 2022 para 4.592 em 2023.

No Rio Grande do Norte, as matrículas permanecem estáveis entre 2022 e 2023, com um leve aumento de 209 matrículas entre 2021 e 2022, obtendo um aumento de 4,3% no período de 2021-2023. Sergipe registrou uma diminuição no número de matrículas de 2021 a 2023, de 916 para 880. No total, a região Nordeste teve uma variação, refletida no aumento geral de matrículas de 11.152 em 2022 para 14.359 em 2023, o que indica uma expansão significativa principalmente na Paraíba.

Na Paraíba, as matrículas do Grupo Salta estão concentradas na rede de escolas ISO, adquirida em 2021. É importante ressaltar que as unidades ISO Sul e ISO Campina Grande/PB foram inauguradas apenas em 2023, razão pela qual não há registros de matrículas nos anos de 2021 e 2022.

Em João Pessoa, as unidades ISO, representadas pelo ISO Bessa e ISO Sul, apresentaram um crescimento significativo no número de alunos, aumentando de 914 matrículas, em 2021, para 3.113, em 2023, correspondendo a um acréscimo de 240,5% nas matrículas. Já em Campina Grande, a unidade local iniciou suas atividades em 2023 com 470 matrículas. No total, o estado da Paraíba registrou um salto de 914 para 3.583 matrículas, entre 2021 e 2023, refletindo um crescimento, principalmente em João Pessoa, e evidenciando a forte expansão do Grupo Salta no setor de Educação Básica privada na região.

Em junho de 2024, o grupo Salta adquiriu o colégio Ábaco, situado em São Paulo, com 4500 alunos. Com a compra da rede Ábaco, que possui 4 unidades, o grupo Salta passa a controlar 25 redes de ensino e 184 unidades, com aproximadamente 130 mil alunos. O grupo teve expansão de 200% nos últimos dois anos (2022-2024), em São Paulo. A tendência do grupo é ampliar ainda mais seus investimentos no estado de São Paulo (Amaro, 2024).

No âmbito da Paraíba, é pertinente verificar o histórico da rede ISO Colégio e Cursos, adquirida pelo grupo Salta em 2021. A aquisição representa um marco significativo no cenário educacional da Paraíba. Com a expansão estratégica, o grupo Salta inicia sua presença no estado, ampliando a dimensão geográfica de atuação e a oferta de serviços educacionais.

3.3 REDE ISO COLÉGIO E CURSOS

Conforme o site¹¹ da rede ISO, a história da rede surgiu em 2007 com a fundação da unidade ISO Cursos, localizada no MAG shopping, no bairro de Manaíra, em João Pessoa/PB. A rede foi criada através de um grupo de 4 sócios, composto por Amarílio Filho, Fernando Viana, Marco Antônio Viana e José Antônio, todos professores.

No início a unidade do MAG shopping tinha 42m², passando por uma reforma de ampliação, em 2010, para 220m². No ano de 2018 uma nova unidade foi implementada para atender o Ensino Médio, o ISO Colégio e Cursos (ISO Bessa), localizado na avenida Governador Argemiro de Figueiredo, no bairro do Jardim Oceania.

Em 2019, a unidade ISO Bessa passou a contemplar o Ensino Fundamental anos finais e, em 2020, uma nova unidade foi criada, em forma de anexo, no mesmo bairro, voltada para atender todo o Ensino Fundamental. Em 2021, a unidade de anexo passa a integrar o Ensino Infantil, com a inserção do ISO *Kids* na escola. A sede atende aos anos finais do Ensino Fundamental e o Ensino Médio, enquanto o anexo atende o Ensino Infantil e Fundamental.

Ainda em 2021, outra unidade de Ensino Fundamental (anos iniciais e finais) e de Ensino Médio foi criada na zona Sul de João Pessoa/PB, no bairro do Jardim Cidade Universitária. Já a unidade ISO de Campina Grande/PB foi inaugurada em 2023, sob a gestão do grupo Salta.

Quadro 4: Localização das unidades de Educação Básica da rede ISO (2025).

UNIDADES	CÓDIGO INEP	ENDEREÇO
ISO BESSA JOÃO PESSOA/PB	25129899	Avenida Governador Argemiro de Figueiredo, 447, Jardim Oceania, João Pessoa/PB.
ISO SUL JOÃO PESSOA/PB	25133748	Rua Rosa lima dos Santos, 710, Jardim Cidade Universitária, João Pessoa/PB.
ISO CAMPINA GRANDE/PB	25134167	Rua Raimundo Nonato de Araújo, s/n, Catolé, Campina Grande/PB.

Fonte: INEP (2024b).

As unidades escolares da rede ISO, na Paraíba, estão concentradas em centros urbanos, com unidades em João Pessoa/PB e em Campina Grande/PB. As duas cidades estão separadas

¹¹ Disponível em: <https://www.isocolegioecursos.com.br/>

por uma distância de aproximadamente 127 km. João Pessoa/PB, capital paraibana, é o município mais populoso do estado, com 833.932 habitantes, seguido por Campina Grande/PB, com 419.379 habitantes, conforme o censo do IBGE (2022).

Figura 12: localização das unidades ISO na Paraíba (2024).



Fonte: Imagem extraída do *Google Maps* em dezembro de 2024.

Com unidades nas duas cidades mais populosas da Paraíba, a rede ISO consolida sua presença em locais estratégicos. Essa estratégia fortalece sua competitividade no mercado educacional paraibano e contribui para a consolidação do Grupo Salta como um dos principais atores no processo de privatização e financeirização da Educação Básica no estado.

No âmbito de João Pessoa/PB, a rede ISO mantém três unidades de Educação Básica em dois bairros distintos. Duas unidades, que funcionam sob o mesmo código INEP, estão situadas no bairro do Jardim Oceania e a outra unidade de Educação Básica está situada no bairro do Jardim Cidade Universitária.

O bairro do Jardim Oceania está localizado no litoral da zona Norte de João Pessoa/PB, enquanto o bairro do Jardim Cidade Universitária está situado na zona Sul da cidade. Conforme o Atlas Municipal de João Pessoa/PB, o bairro Jardim Oceania possui uma população de 20.651 habitantes (IBGE, 2022), enquanto o bairro do Jardim Cidade Universitária possui uma população de 25.582 habitantes (IBGE, 2022).

A presença de unidades escolares localizadas em bairros distintos demonstra que a rede adota uma estratégia que visa ampliar sua abrangência territorial na cidade de João Pessoa/PB. Essa distribuição geográfica permite à rede alcançar uma variedade de bairros, incluindo regiões periféricas e centrais, favorecendo a captação de alunos de diferentes perfis socioeconômicos.

O bairro do Jardim Oceania está situado no litoral da zona Norte de João Pessoa/PB. O bairro é predominantemente residencial, com tendência à verticalização, caracterizado como de classe média e alta, com valorização imobiliária devido à proximidade da praia e infraestrutura comercial (Filipéia, *online*).

Figura 13: Mapa das unidades ISO em João Pessoa/PB (2025).



Fonte: Filipéia, *online*. Disponível em: <https://filipeia.joaopessoa.pb.gov.br/>

O bairro Jardim Cidade Universitária também é predominantemente residencial, ainda com traços de ocupação horizontal, mas em transição para a verticalização, especialmente em período mais recente. Representa um bairro de classe média, situado entre os bairros dos Bancários e de Mangabeira, com proximidade a áreas universitárias, atraindo famílias e estudantes (Filipéia, *online*).

De acordo com os microdados do censo escolar de 2023, do INEP (2024b), as escolas ISO possuem 3 unidades de Educação Básica cadastradas. O CENTRO DE ENSINO E SERVIÇOS PREPARATÓRIOS DE VESTIBULARES LTDA (ISO Campina Grande), em Campina Grande/PB, com 470 matrículas na Educação Básica. O ISO COLÉGIO E CURSOS – UNIDADE SUL (ISO Sul), no bairro do Jardim Cidade Universitária, em João Pessoa/PB, com 1.231 matrículas na Educação Básica.

O ISO COLÉGIO E CURSOS – UNIDADE BESSA (ISO Bessa 1 e 2), em João Pessoa/PB, é considerada a matriz e a escola com maior quantidade de matrículas, contemplando 1.882 estudantes na Educação Básica. Esta escola é separada em duas unidades, funcionando em forma de sede/anexo, ambas localizadas no bairro do Jardim Oceania, constando como duas unidades no site do grupo e apenas uma unidade cadastrada no INEP. A

unidade localizada no MAG shopping atua com a oferta de cursinhos preparatórios para vestibulares, não ficando cadastrada nos microdados do censo da Educação Básica.

Tabela 7: Escolas da rede ISO na Paraíba (2021-2023).

Unidades	Qtde. *	Matrículas		
		2021	2022	2023
JOÃO PESSOA/PB				
ISO Bessa 1 e 2	1	914	N/A	1.882
ISO Sul	1			1.231
Total de João Pessoa/PB	2	914	N/A	3.113
CAMPINA GRANDE/PB				
ISO Campina Grande	1			470
Total em Campina Grande/PB	1			470
Total da Paraíba	3			3.583

Qtde* - Quantidade de unidades com código INEP.

Fonte: Elaboração Própria com base nos Microdados do censo da Educação Básica (2021-2023). Disponível em: <https://www.gov.br/inep/pt-br/aceso-a-informacao/dados-abertos/microdados/censo-escolar>.

Em João Pessoa, as escolas ISO Bessa e ISO Sul apresentaram uma expansão significativa no número de matrículas, refletindo o crescimento acelerado da rede ISO na capital paraibana. A escola ISO Bessa registrou um aumento expressivo, passando de 914 matrículas, em 2021, para 1.882, em 2023, o que representa um crescimento de 105,9%, com dados indisponíveis para 2022. Já a escola ISO Sul, inaugurada em 2023, iniciou suas atividades com 1.231 matrículas, demonstrando uma forte adesão logo em seu primeiro ano. No período de 2021 a 2023, o total de matrículas na rede ISO, em João Pessoa/PB, cresceu 240,5%, evidenciando a rápida expansão das matrículas na capital.

Em Campina Grande/PB, a unidade ISO Campina Grande, também implementada em 2023, registrou 470 matrículas em seu primeiro ano de funcionamento. É importante ressaltar que tanto o ISO Sul quanto o ISO Campina Grande não possuíam registros de matrículas nos anos de 2021 e 2022, pois foram inaugurados posteriormente como parte da estratégia de crescimento do Grupo Salta no estado.

No total, o número de matrículas na rede ISO na Paraíba saltou de 914, em 2021, para 3.583, em 2023, representando um crescimento de 292% em apenas dois anos. Esse avanço reflete a estratégia agressiva do Grupo Salta, que, desde a aquisição da rede ISO em 2021, tem investido na captação de novos alunos e na inserção em diferentes localidades do estado.

Os dados evidenciam a expansão do Grupo Salta na Paraíba, consolidando sua atuação por meio do aumento no número de matrículas e da inauguração de novas instituições

educacionais. Esse crescimento está diretamente ligado às estratégias de mercado adotadas por grupos educacionais privados, que buscam ampliar sua consolidação no mercado educacional, incentivando a mercantilização do ensino.

O modelo adotado pelo Grupo Salta acompanha uma tendência na qual grandes conglomerados educacionais investem na aquisição e expansão de escolas privadas, visando à ampliação de sua participação no setor e à maximização dos lucros por meio do crescimento contínuo da base de alunos. Esse processo de expansão está ligado às estratégias corporativas do grupo, operando sob a lógica da valorização acionária.

4. ESTRATÉGIAS DO GRUPO SALTA NA FINANCEIRIZAÇÃO DA EDUCAÇÃO BÁSICA

O presente capítulo aborda as estratégias do grupo Salta na financeirização da Educação Básica, evidenciando sua atuação em João Pessoa/PB. No primeiro tópico, com base na análise documental dos relatórios do grupo de 2021 a 2023, são apresentadas as estratégias corporativas adotadas pelo grupo, analisando seus princípios e valores, que reforçam uma abordagem neoliberal da educação, focada na meritocracia e na competitividade.

Esse modelo de gestão demonstra como a financeirização influencia a estrutura e a organização pedagógica das escolas pertencentes ao grupo. Através dessa análise, percebe-se como o grupo Salta articula sua expansão, incorporando práticas empresariais típicas de grandes conglomerados, como padronização curricular e de ensino.

No segundo tópico, discute-se a precificação das mensalidades das marcas que fazem parte do grupo Salta, bem como discute os valores das mensalidades da rede ISO em comparação com outras escolas privadas em João Pessoa/PB, demonstrando como o grupo estabelece um dualismo entre escolas de diferentes perfis socioeconômicos. A análise das mensalidades revela a lógica mercantil adotada, na qual a acessibilidade ao ensino é regulada pela capacidade de pagamento das famílias.

O terceiro tópico investiga as consequências da financeirização promovida pelo grupo Salta, através da rede ISO, destacando a receita, proveniente dos valores das mensalidades, da escola ISO Bessa, e a redução de custos operacionais através da média de alunos por turma. Entre os principais impactos observados estão o aumento do número de alunos por turma, evidenciando a superlotação das salas de aula, fator que reflete as estratégias da rede em reduzir os custos e maximizar os lucros, com foco no retorno acionário.

4.1 ESTRATÉGIAS CORPORATIVAS DO GRUPO SALTA EDUCAÇÃO

O grupo Salta trata como pilares a excelência acadêmica, a cidadania e as habilidades socioemocionais. Tem como missão “ser a melhor solução em educação para todos com aspirações extraordinárias, transformando vidas e o Brasil” (Salta, 2023, p.9). A excelência acadêmica, proposta como pilar do grupo, reflete nos valores adotados como princípios educativos.

Figura 14: Pilares, missão e valores do grupo Salta (2022).



Fonte: Relatório de Sustentabilidade de 2022 do grupo Salta (Salta, 2023, p. 9).

O grupo Salta adota os seguintes valores como princípios educativos: foco no aluno, trabalho em equipe, entusiasmo, postura de dono e reconhecimento. Os valores adotados pelo grupo assumem a tendência neoliberal de ensino, em especial, na postura de dono e no reconhecimento.

O foco em resultados, excelência acadêmica, meritocracia remetem a ideia da seleção dos melhores, da individualidade e da competitividade, em detrimento de uma formação global, para todos os estudantes, reconhecendo as dificuldades e particularidades de cada aluno. O pilar tratado como “excelência acadêmica” visa ações adaptadas ao perfil dos estudantes e das escolas, por meio do protagonismo ou competição escolares.

O relatório aponta as propostas pedagógicas, no sentido de valorizar a especificidade de cada escola e aluno, levando em conta as particularidades regionais, os perfis dos alunos e a cultura. Aparentemente, as propostas pedagógicas têm a intenção de atender à realidade diversa entre estudantes e escolas, situados em diferentes contextos regionais e econômicos. Porém, em uma análise mais detalhada, percebe-se que os resultados dos estudantes são baseados em uma

avaliação universal para todas as escolas, adotando, inclusive, a escola com melhor resultado como um modelo a ser seguido pelas demais.

Para acompanhar melhor os resultados de todo o Grupo, desenvolvemos, em 2023, a prova do Sistema de Avaliação das Escolas do Grupo Salta (SAES), aplicada em todas as nossas escolas com o objetivo de medir o nível de aprendizado dos alunos. Caso sejam identificadas, com as provas, escolas com melhor resultado em determinadas disciplinas ou conteúdos, podem ser disseminadas para outras escolas as melhores práticas sobre o ensino daquele conteúdo (Salta, 2024, p. 20).

As formas de avaliação adotadas pelo grupo assumem duas frentes: uma frente externa, com provas como o Exame Nacional do Ensino Médio (ENEM) e outros vestibulares regionais, e uma frente interna, com provas realizadas no âmbito do próprio grupo, como a prova do Sistema de Avaliação das Escolas do Grupo Salta (SAES), notas e aprovações dos alunos a cada ano escolar (Salta, 2024).

As ferramentas de avaliações aplicadas no âmbito do grupo Salta são a “sondagem de escrita”, aplicadas três vezes ao ano para alunos do Infantil 5 ao 2º ano do Ensino Fundamental, o “SAES”, avaliação em larga escala baseada na Base Nacional Comum Curricular (BNCC), para os alunos do Ensino Fundamental, e o “GOA”, olimpíadas para os alunos do 4º ano do Ensino Fundamental ao Ensino Médio, com premiações baseadas no desempenho e conhecimento demonstrado, incentivando a competitividade entre os alunos e recompensando a excelência acadêmica de acordo com critérios específicos (Salta, 2024, p. 23).

Figura 15: Ferramentas de avaliação do grupo Salta (2023).



Fonte: Relatório de Sustentabilidade de 2023 do grupo Salta (Salta, 2024, p. 23).

Os “simulados” consistem na aplicação de seis simulados anuais para preparar alunos para exames importantes, como o Enem e vestibulares regionais. Esta prática reforça a

preparação orientada para testes, enfatizando o desempenho em exames padronizados como uma medida de sucesso acadêmico.

Por fim, a outra ferramenta de avaliação consiste na “competência dos professores”, com base em três critérios: conexão com os alunos, qualidade do ensino e construção do conhecimento. Existe um programa de acompanhamento personalizado para os professores, que inclui o “*feedback*”, uma prática de troca com outros profissionais e o desenvolvimento contínuo baseado em quatro pilares: conhecimento, liderança, ética e responsabilidade (Salta, 2024, p. 23).

A avaliação dos professores, conforme descrita, baseia-se em critérios e metodologias padronizados, que são frequentemente usados em abordagens de extração neoliberais para “melhorar a qualidade” do ensino. Essa prática pode ser associada à precarização do trabalho docente pela perda de autonomia e da liberdade metodológica. Em vez de serem incentivados a inovar e adaptar suas abordagens pedagógicas de acordo com as necessidades de seus alunos, eles são pressionados a aderir a métodos padronizados, transformando-se em meros executores de conteúdos pré-determinados.

O relatório do grupo (Salta, 2024, p. 11) apresenta a imagem de uma escada em uma instituição de ensino decorada com palavras como “Garra”, “Vitória”, “Persistência”, “Superação”, “Criatividade”, “Autonomia” e “Leitura de Mundo”. Estas palavras são associadas a qualidades e habilidades promovidas dentro de uma concepção neoliberal de ensino, que valoriza a eficiência, o desempenho individual e a meritocracia.

Figura 16: Palavras associadas com a “qualidade educacional” na concepção do grupo Salta, 2023.



Fonte: Relatório de Sustentabilidade de 2023 do grupo Salta (Salta, 2024, p. 11).

Para Dardot e Laval (2016, p. 16), o neoliberalismo define o modo de vida nas sociedades, pautado na competitividade, sob o modelo de mercado, que “obriga a justificar desigualdades cada vez mais profundas”. Essa competitividade reforça a ideia de que o sucesso depende exclusivamente do esforço pessoal, onde a responsabilidade pelo êxito ou fracasso é transferida para o indivíduo.

Nesse sentido, as palavras na escada refletem essa ênfase no desempenho individual e na meritocracia. Termos como "Garra", "Vitória", "Superação", e "Autonomia" sugerem uma valorização do esforço pessoal e da meritocracia, características que são incentivadas no contexto neoliberal, da financeirização, em que os indivíduos são tratados como "empreendedores de si mesmos".

Além disso, o destaque para "Criatividade" e "Leitura de Mundo" pode indicar uma tentativa de articular a educação com as demandas contemporâneas de inovação e pensamento crítico, mas ainda dentro de uma lógica de mercado, onde essas habilidades são vistas como ferramentas para melhorar o desempenho econômico e a adaptabilidade dos alunos.

A mensagem textual ao lado da escada, "O crescimento do Grupo Salta nos permite ampliar o nosso impacto, levando educação de qualidade para mais alunos", reforça essa visão ao associar o crescimento empresarial e a expansão do "impacto" à qualidade da educação. Essa abordagem sugere que a educação de qualidade é medida pelo alcance e influência de um grupo educacional privado, alinhando-se à lógica de mercado e à mercantilização da educação, centralizado no neoliberalismo, com palavras e discursos que remetem à meritocracia, à competitividade e à individualidade.

No que se aproxima à perspectiva inclusiva, o grupo oferece três programas distintos de bolsas de estudo, cada um com objetivos específicos e alcance definido. O *programa Impacta*, destinado a estudantes do 8º ano do Ensino Fundamental até a 2ª série do Ensino Médio, lançado em 2021, visa crianças e jovens provenientes de escolas públicas, que passam por um rigoroso processo seletivo composto por cinco etapas. Os beneficiários recebem suporte psicopedagógico e são responsáveis apenas pelo custo do material escolar. Em 2022, o programa atendeu 143 alunos, matriculados em escolas como Pensi, Elite, Colegium e Ideal.

O *Programa Elite Transforma*, iniciado em 2020, oferece bolsas integrais para estudantes do 6º ao 8º ano do Ensino Fundamental e Ensino Médio, provenientes de famílias de baixa renda. A seleção dos beneficiários inclui provas, dinâmicas, entrevistas e avaliação do perfil socioeconômico das famílias. Os alunos recebem apoio abrangente que cobre mensalidades, uniformes, material didático, transporte, alimentação e ingressos para eventos pedagógicos. Em 2022, 61 alunos foram contemplados pelo programa.

O *Programa Janelas Abertas*, criado em 2017 para as escolas Eleva, beneficiou 84 jovens de baixa renda em 2022, reconhecidos pelos resultados acadêmicos. As bolsas integrais são geridas pelo Grupo Salta até a conclusão da formação dos participantes, proporcionando suporte que inclui mensalidade, alimentação, uniforme, material didático, transporte e ingressos para eventos pedagógicos, além de acompanhamento psicopedagógico.

Os programas “Janelas Abertas” e “Elite Transforma” são financiados por meio de doações, utilizando fundos filantrópicos independentes para captação. O “Elite Transforma” possui um custo anual por aluno de R\$ 17,4 mil, dos quais R\$ 12,6 mil são provenientes de doações e R\$ 4,8 mil são custeados pela própria instituição. Já o “Janelas Abertas” apresenta um custo por aluno de R\$ 84,9 mil, sendo R\$ 46,6 mil oriundos de doações e R\$ 38,3 mil provenientes da Escola Eleva e da *Inspired Education*. Em 2023, o grupo arrecadou R\$ 2,8 milhões para o programa “Janelas Abertas” e R\$ 407 mil para o programa “Elite Transforma”. Além desses programas principais, a instituição oferece descontos nas mensalidades baseados em mérito acadêmico (através de provas de admissão) e bolsas para atletas com bom desempenho, assim como para os filhos dos colaboradores (Salta, 2023). O grupo Salta recebe doação de mais de 1.000 doadores, provenientes de doações recorrentes, doadores diretos e eventos e campanhas (Salta, 2024).

O programa de bolsa reflete uma dicotomia no panorama educacional. Ao mesmo tempo que os programas oferecem oportunidade para alunos de baixa renda buscarem meios de progressão acadêmica e profissional, os programas estão pautados em um viés neoliberal, na meritocracia, na competitividade e na seleção dos melhores alunos, evidenciando a falta de compromisso do Estado com os estudantes de baixa renda e com a educação pública e gratuita de qualidade. Além disso, os programas são incentivados por doações, proporcionando benefícios fiscais para os doadores, e os resultados obtidos pelo seleto grupo de alunos bolsistas são utilizados como ferramentas de marketing para captação de novas matrículas pelo grupo.

O Grupo Salta atua com o comportamento focado no retorno aos seus acionistas, priorizando a maximização de lucros e a valorização de suas ações no mercado. Para isso, o grupo mantém um relacionamento estratégico com seus *stakeholders*, buscando alinhar interesses e minimizar possíveis riscos que possam impactar negativamente a reputação do grupo e seu desempenho financeiro.

O relacionamento com stakeholders envolve a interação do Grupo Salta Educação com diversos grupos ou indivíduos, como clientes, colaboradores, investidores, governos, sindicatos, ONGs, entre outros. A prioridade está em manter uma comunicação transparente e

construir vínculos duradouros e baseados na confiança. Esse vínculo está relacionado ao compromisso da empresa em considerar os interesses dessas partes nas suas decisões.

Figura 17: Relacionamento com *stakeholders* (2023).

- identificar impactos reais e potenciais;
- construir relacionamentos duradouros;
- compreender necessidades e expectativas;
- melhorias na tomada de decisão;
- gerenciamento de riscos e oportunidades;
- promover a inovação;
- cumprir requisitos regulatórios;
- promover a sustentabilidade;
- construir a reputação e imagem de marca; e
- atender às demandas dos investidores.

Fonte: Relatório de Sustentabilidade de 2023 do grupo Salta (Salta, 2024, p. 50).

As escolhas corporativas são influenciadas por essas relações, que são fundamentais para quem busca maximizar lucros e reduzir riscos. Conforme Sousa, Ferreira e Mario (2022), as organizações devem alinhar seus objetivos às demandas dos *stakeholders*, de forma colaborativa, visando a ampliação do capital.

Merece destaque a relação que o grupo assume em “atender às demandas dos investidores”, preocupado em gerar retorno para seus acionistas, aquilo que Bressan (2018, p. 30) vem a caracterizar como o segundo prisma da financeirização, “um novo ‘*Ethos*’ corporativo”, em que o comportamento das empresas é orientado pela valorização acionária.

A Governança refere-se ao conjunto de processos, costumes, políticas e normativas que regulam a maneira como uma organização é dirigida, administrada e controlada. Ela abrange a estrutura de poder e a tomada de decisões dentro da organização. A Governança Corporativa (GC), por sua vez, é um subconjunto da governança que se aplica especificamente às empresas e corporações. Concentra-se nas práticas e princípios que orientam a gestão e o controle das empresas, com o objetivo de garantir a transparência, a responsabilidade e a equidade na relação entre os acionistas, a diretoria e a administração da empresa. Busca proteger os interesses dos acionistas e outras partes interessadas, promovendo a eficiência e a sustentabilidade da empresa a longo prazo (Vilela; Veloso, 2014).

Na estrutura de governança corporativa do grupo Salta Educação, destaca-se a presença de um Conselho de Administração, Diretoria Executiva, e Comissões de Assessoramento. O

Conselho de Administração é responsável pela definição da estratégia do grupo e por assegurar que todas as ações estejam em conformidade com uma abordagem responsável e sustentável.

Figura 18: Governança corporativa do grupo Salta, 2023.



Fonte: Relatório de Sustentabilidade de 2023 do grupo Salta (Salta, 2024, p. 58).

A estrutura apresentada revela um modelo de governança corporativa que enfatiza a eficiência e a responsabilidade, conceitos fundamentais na lógica neoliberal. Ao estabelecer comissões e um conselho para monitorar e guiar a estratégia organizacional, o grupo está claramente focado em práticas de gestão que visem maximizar o retorno para os acionistas.

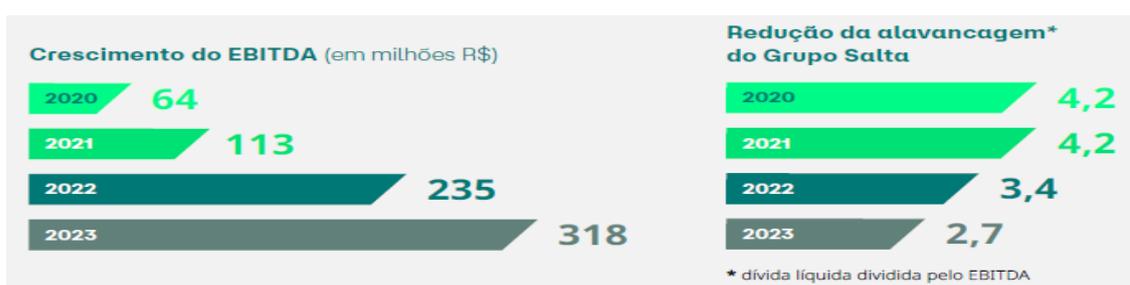
O deslocamento dos centros decisórios dos grupos educacionais financeirizado para os Conselhos de Administração, em detrimento dos antigos espaços com a participação do corpo docente, dos coordenadores pedagógicos, entre outros, revela uma dinâmica cuja força motriz é a expectativa dos mercados, dos investidores, sem real consideração com os aspectos educacionais e pedagógicos. Neste contexto de mercantilização da educação, é pertinente mencionar a reflexão de Gentili (1996, p. 10), que utiliza o conceito de "mcdonaldização da escola", referindo-se

à transferência dos princípios que regulam a lógica de funcionamento dos fast foods a espaços institucionais cada vez mais amplos na vida social do capitalismo contemporâneo. A mcdonaldização da escola, processo que se concretiza em diferentes e articulados planos (alguns mais gerais e outros mais específicos), constitui uma metáfora apropriada para caracterizar as formas dominantes de reestruturação educacional propostas pelas administrações neoliberais (Gentili, 1996, p. 10).

O autor descreve a transferência de princípios operacionais típicos das redes de fast food para o ambiente educacional. As reformas educacionais, promovidas por administrações neoliberais, buscam implementar uma lógica de padronização, eficiência e controle, refletindo uma tendência de transformação das escolas em instituições que operam sob princípios de mercado, concebidas e (re)organizadas seguindo modelos que refletem padrões de produtividade e práticas empresariais, ainda que possa comprometer a qualidade e o caráter emancipatório da educação.

Esse modelo de governança, articulado com práticas de financeirização, é voltado para a valorização do valor acionário da empresa, mantendo controle rigoroso sobre operações, riscos e oportunidades de mercado. A principal preocupação é a rentabilidade e o retorno sobre o investimento. O foco voltado na rentabilidade e no retorno para seus acionistas pode ser observado pelo desempenho econômico do grupo.

Figura 19: Desempenho econômico do grupo Salta, 2023.



Fonte: Relatório de Sustentabilidade de 2023 do grupo Salta (Salta, 2024, p. 69).

O grupo Salta, ao longo dos anos, experimentou um crescimento de EBITDA¹². Entre 2020 e 2021, o grupo aumentou o EBITDA em 76,56%, enquanto de 2021 a 2022, o grupo teve um aumento em 107,96%. Embora o crescimento tenha desacelerado para 35,32%, em 2023, indicando redução de investimentos ou utilização de lucros para o pagamento da dívida, o grupo Salta ainda tem mostrado a capacidade de gerar EBITDA crescente.

Em 2022, houve uma redução na alavancagem¹³ de 4,2 para 3,4. Essa diminuição significativa (cerca de 19%) indica que o grupo começou a reduzir seu nível de dívida em relação ao EBITDA. Dado que o EBITDA aumentou consideravelmente em 2022, é provável

¹² O EBITDA mede a capacidade de geração de caixa de uma empresa, focando na eficiência operacional e excluindo impostos, custos financeiros e depreciação. Ele facilita a comparação entre empresas do mesmo setor e ajuda investidores a entender o desempenho da operação, sem influências externas.

¹³ Redução de alavancagem significa que uma empresa está diminuindo sua dependência de capital de terceiros, ou seja, está reduzindo o nível de endividamento em relação ao seu patrimônio próprio.

que o grupo tenha utilizado parte dos lucros adicionais para pagar a dívida ou que a dívida líquida tenha sido reduzida ativamente. Em 2023, a alavancagem caiu ainda mais, de 3,4 para 2,7, representando uma redução de cerca de 20,6%.

Além disso, o relatório do grupo (SALTA, 2023) aponta que o grupo aumentou sua receita líquida de R\$ 1.054 milhões, em 2021, para R\$ 1.794 milhões, em 2022. No ano de 2023, a receita do grupo aumentou para R\$ 1.969 milhões, conforme divulgado no relatório de sustentabilidade do grupo (SALTA, 2024).

Esse progresso reflete a preocupação do grupo com a redução de riscos financeiros, tornando o grupo mais atrativo para investidores e reforçando sua posição competitiva no mercado. Evidencia uma gestão com forte capacidade de geração de lucro, utilizando como estratégias aquelas que atendem aos interesses de mercado e de seus investidores, voltadas para a expansão e consolidação financeira.

A lógica de mercantilização da educação reflete a adaptação das instituições privadas às dinâmicas do mercado, onde a segmentação de mercado é adotada como uma estratégia de ampliação das receitas do grupo, com a diversificação de preços e serviços, o grupo Salta busca captar um público amplo e maximizar seus lucros, ampliando sua participação no setor educacional privado.

Nesse sentido, analisaremos nos próximos tópicos como o grupo Salta atua na segmentação de mercado, por meio das mensalidades, com unidades escolares capazes de atender diferentes camadas sociais, desde famílias de classe média até segmentos de maior poder aquisitivo. Também analisaremos, por meio dos valores das mensalidades, a receita da unidade com maior número de matrículas na Paraíba, a escola ISO Bessa, pertencente ao grupo Salta.

4.2 MENSALIDADES DAS ESCOLAS DO GRUPO SALTA NO BRASIL E DA REDE ISO EM JOÃO PESSOA/PB

Na perspectiva mercadológica de educação, o conhecimento é convertido em um produto a ser vendido e os alunos passam a ser tratados como consumidores/clientes. Por meio das mensalidades, o grupo Salta consegue atender diferentes “demandas” de diferentes estratos sociais. Essa estratégia amplia a base de alunos e reforça a diferenciação entre as unidades, criando um portfólio que responde às expectativas de cada nicho de mercado. A educação, no lugar de ser tratada como um direito universal, passa a ser vista como um serviço ajustado às possibilidades financeiras das famílias, evidenciando o caráter comercial da atuação do grupo

no setor. A tabela 8 apresenta a estrutura do valor médio das mensalidades das escolas pertencentes ao grupo Salta no ano de 2022.

Tabela 8: Mensalidades das escolas do grupo Salta (2022).

ESCOLA	MENSALIDADE*	ESTADO
Escola Eleva	R\$ 6.000,00	Distrito Federal
Os Batutinhas	R\$ 4.238,00	Rio de Janeiro
Gurilândia International School	R\$ 3.845,00	Bahia
Land School International	R\$ 3.845,00	Bahia
Centro Educacional Leonardo da Vinci	R\$ 3.698,00	Espírito Santo
Santi	R\$ 3.775,00	São Paulo
pH	R\$ 2.718,00	Rio de Janeiro
Anglo	R\$ 2.385,00	São Paulo
Embraer	R\$ 2.345,00	São Paulo
CEI R	R\$ 2.211,00	Rio Grande do Norte
Sigma	R\$ 2.050,00	Distrito Federal
Latu Sensus	R\$ 1.941,00	Amazonas e Acre
Integrado	R\$ 1.900,00	Goiás
Maxi	R\$ 1.716,00	Mato Grosso
Colégio do Salvador	R\$ 1.712,00	Sergipe
CBV	R\$ 1.623,00	Pernambuco
Motivo	R\$ 1.504,00	Pernambuco
Pensi	R\$ 1.422,00	Rio de Janeiro
Nota 10	R\$ 1.410,00	Mato Grosso do Sul
ECSA	R\$ 1.378,00	Mato Grosso
Colegium	R\$ 1.339,00	Minas Gerais
Ideal	R\$ 1.281,00	Distrito Federal
ISO	R\$ 1.197,00	Paraíba
CEI	R\$ 1.186,00	Rio Grande do Norte
Master	R\$ 1.159,00	Mato Grosso
CIE	R\$ 1.061,00	Mato Grosso
Alfa	R\$ 965,00	Paraná e Santa Catarina
Pitágoras	R\$ 885,00	Pará
Elite	R\$ 768,00	Nacional (diversos estados)

*Média das mensalidades com valores nominais de 2022.

Fonte: Araújo (2023) e Koike (2022).

Os valores das mensalidades refletem a diversidade de instituições que compõem o grupo, abrangendo diferentes estados do Brasil e oferecendo distintos perfis de Educação Básica. O ticket médio das escolas varia consideravelmente, indo de R\$ 768,00 (Elite) a R\$ 6.000,00 (Escola Eleva), evidenciando tanto a estratificação socioeconômica das unidades quanto a segmentação do mercado educacional privado.

A distribuição das mensalidades no grupo Salta demonstra a segmentação do mercado educacional privado no Brasil. As instituições com mensalidades mais elevadas estão

localizadas em estados como Distrito Federal e Rio de Janeiro, regiões onde a renda per capita é mais alta (IBGE, 2023). Esse padrão é exemplificado pela Escola Eleva, localizada no Distrito Federal, com valor médio das mensalidades de R\$ 6.000,00 e pelo Colégio os Batutinhas, localizado no Rio de Janeiro, com o valor médio das mensalidades de R\$ 3.698,00, que estão entre as mais onerosas da lista.

Na Bahia, estado onde a renda per capita é uma das mais baixas do Brasil (IBGE, 2023), as escolas *Gurilândia International School* e *Land School International* possuem a 3ª mensalidade mais alta do grupo, no Brasil, no valor de R\$ 3.845,00, indicando que essas escolas atendem às elites econômicas na região.

Outras instituições com valores elevados incluem o Centro Educacional Leonardo da Vinci, no Espírito Santo, com uma mensalidade de R\$ 3.698,00, e o colégio Santi, em São Paulo, com R\$ 3.775,00. O colégio pH, no Rio de Janeiro, tem um custo de R\$ 2.718,00, o Anglo e a Embraer, em São Paulo, têm o custo de R\$ 2.385,00 e R\$ 2.345,00, respectivamente. Já o CEI R, no Rio Grande do Norte, tem a mensalidade de R\$ 2.211,00.

Escolas com valores entre R\$ 1.550,00 e R\$ 2.050,00 estão o Sigma, no Distrito Federal, com a mensalidade de R\$ 2.050,00, o colégio Latus Sensus, R\$ 1.941,00, no Amazonas e Acre, o Integrado, R\$ 1.900,00, em Goiás, o colégio Maxi, com valores de R\$ 1.716,00, em Mato Grosso, o Colégio do Salvador, em Sergipe, com mensalidades de R\$ 1.712,00, o CBV, em Pernambuco, com custo de R\$ 1.623,00, e o Motivo, em Pernambuco, com mensalidades de R\$ 1.504,00.

Estão em faixas similares, com mensalidades variando entre R\$ 1.000,00 e R\$ 1.500,00, o Pensi, no Rio de Janeiro, com o custo de R\$ 1.422,00, o Nota 10 (R\$ 1.410,00), no Mato Grosso do Sul, a ECSA (R\$ 1.378,00), no Mato Grosso, o Colegium (R\$ 1.339,00), em Minas Gerais, o Ideal (R\$ 1.281,00), no Distrito Federal, o ISO, localizado na Paraíba, possui uma mensalidade de R\$ 1.197,00, o CEI, no Rio Grande do Norte, tem um valor de R\$ 1.186,00, no Mato Grosso, o Master e o CIE possuem mensalidades de R\$ 1.159,00 e R\$ 1.061,00, respectivamente.

Entre as mais acessíveis, com valores até R\$ 1.000,00, encontram-se o colégio Alfa, com presença nos estados do Paraná e Santa Catarina, com mensalidades de R\$ 965,00, a escola Pitágoras, localizada no Pará, com valor médio de R\$ 885,00, e a rede Elite, com participação em vários estados do Brasil, possuindo o menor valor das mensalidades, com o custo de R\$ 768,00.

Percebe-se que em alguns estados, como o caso do Distrito Federal, Rio de Janeiro, São Paulo, Rio Grande do Norte, Mato Grosso e Pernambuco, o grupo Salta possui mais de uma

marca com valores diferentes de mensalidades. Esse fator indica que o grupo atua com diferentes valores de mensalidades para diferentes posições socioeconômicas das famílias.

Tabela 9: Variação de valores das mensalidades do grupo Salta por estados (2022).

Estado	Maior Diferença (R\$)	Escola mais cara	Escola mais barata
Distrito Federal	R\$ 4.719,00	Escola Eleva (R\$ 6.000,00)	Colégio Ideal (R\$ 1.281,00)
Rio de Janeiro	R\$ 2.816,00	Os Batutinhas (R\$ 4.238,00)	Colégio Pensi (R\$ 1.422,00)
São Paulo	R\$ 1.430,00	Santi (R\$ 3.775,00)	Escola Embraer (R\$ 2.345,00)
Rio Grande do Norte	R\$ 1.025,00	CEI R (R\$ 2.211,00)	CEI (R\$ 1.186,00)
Pernambuco	R\$ 855,00	CBV (R\$ 1.623,00)	Elite (R\$ 768,00)
Mato Grosso	R\$ 655,00	Maxi (R\$ 1.716,00)	CIE (R\$ 1.061,00)

Fonte: Elaboração Própria com base em Araújo (2023) e Koike (2022).

No Distrito Federal, estado com a maior variação de mensalidades, a diferença entre a escola com o maior valor da mensalidade (Eleva, R\$ 6.000,00) e o menor valor de mensalidade (Ideal, R\$ 1.281,00) é de R\$ 4.719,00. No Rio de Janeiro, essa diferença é de R\$ 2.816,00, representada pela diferença entre os Batutinhas (R\$ 4.238,00) e o Colégio Pensi (R\$ 1.422,00). Em São Paulo, a diferença entre a escola mais onerosa (Santi, R\$ R\$ 3.775,00) e a mais acessível (Embraer, R\$ 2.345,00) é de R\$ 1.430,00.

No Rio Grande do Norte, a variação de mensalidade é de R\$ 1.025,00, proporcionada pela diferença da maior mensalidade (CEI R, R\$ 2.211,00) e da menor mensalidade (CEI, R\$ 1.186,00). Já em Pernambuco, a diferença é de R\$ 855,00 entre a mensalidade mais alta (CBV, R\$ 1.623,00) e a mensalidade mais baixa (Elite, R\$ 768,00). O Mato Grosso apresenta a menor variação de mensalidade (R\$ 655,00), da diferença entre a escola Maxi (R\$ 1.716,00) e da CIE (R\$ 1.061,00).

Fica evidente que o grupo oferece escolas inseridas no mesmo estado com diferentes valores de mensalidades, atendendo a diferentes públicos e famílias, com diferentes poderes aquisitivos. O campo educacional é posicionado como um setor de mercado, em que o acesso à educação é determinado pela capacidade de pagamento das famílias. Tal cenário reforça as desigualdades sociais e territoriais, tornando o ensino um serviço mais restrito, regulado pelo mercado e menos democratizado.

A diferença de mensalidades dentro de um mesmo grupo educacional reflete a mercantilização da educação, impulsionada por estratégias empresariais que segmentam o mercado e maximizam lucros. Para Kotler e Keller (2012, p. 228) “a segmentação de mercado divide um mercado em fatias bem definidas. Um *segmento de mercado* consiste em um grupo de clientes que compartilham um conjunto semelhante de necessidades e desejos”.

A estratégia de expansão e precificação do grupo Salta reflete uma dinâmica de oligopolização do ensino privado, em que uma mesma empresa domina diversos segmentos do mercado, adaptando-se às condições econômicas regionais sem perder sua identidade como grupo empresarial. A tendência é estimular a mercantilização da educação, uma vez que as instituições fornecem espaços de aprendizagem e conhecimento como produtos com diferentes faixas de preço para distintos perfis de consumidores.

Na Paraíba, analisaremos as mensalidades da escola ISO Bessa, que faz parte do grupo Salta. A escolha dessa unidade se deve ao fato de possuir o maior número de matrículas e estar localizada em João Pessoa/PB, foco do nosso estudo. Assim, analisaremos as mensalidades desta unidade em comparação com outras escolas privadas na capital paraibana, conforme a pesquisa disponibilizada pelo órgão municipal de proteção e defesa do consumidor (PROCON/JP).

A pesquisa, realizada pelo PROCON/JP, trata-se de um levantamento, conduzido em novembro de 2023, que teve como objetivo comparar os valores das mensalidades praticadas pelas escolas privadas de João Pessoa (PB), para os diferentes níveis de ensino, desde a Educação Infantil até o Ensino Médio. A pesquisa serve como referência para pais e responsáveis que buscam informações sobre os custos da educação privada na capital paraibana, permitindo uma análise comparativa entre as escolas.

Ao todo, foram pesquisadas 32 instituições de ensino, distribuídas por diversos bairros da cidade. A pesquisa coletou os preços das mensalidades escolares no final de 2023, evidenciando a grande variação de valores entre os estabelecimentos. O Colégio Motiva apresentou a mensalidade mais alta, no valor de R\$ 2.911,00, enquanto o menor valor foi identificado no Colégio Evoluir, com R\$ 265,00, resultando em uma diferença de R\$ 2.646,00 e uma variação percentual de 998,5% entre os preços mais alto e mais baixo encontrados (PROCON/JP, 2023).

Em relação às mensalidades, a escola ISO Bessa, comparada com outras escolas particulares de João Pessoa/PB, tem a quarta maior mensalidade, no Ensino Infantil e no Ensino Médio, e a terceira maior mensalidade no Ensino Fundamental, de acordo com a pesquisa do PROCON/JP (2023).

Nesse sentido, analisaremos detalhadamente a média dos valores das mensalidades, por etapas da Educação Básica, realizando a comparação entre as escolas privadas de João Pessoa/PB, como também caracterizando as escolas de acordo com as características socioeconômicas dos bairros em que estão situadas.

No âmbito da Educação Infantil, das 32 escolas presentes na pesquisa, apenas 15 possuem a oferta desta etapa escolar. A pesquisa aponta que, no Ensino Infantil, as mensalidades variam entre R\$ 265,00 (Escola Evoluir) e R\$ 1.915,00 (Colégio GGE), representando uma diferença de R\$ 1.650,00 (622,6%) da maior para a menor mensalidade. A média geral das mensalidades tem o valor de R\$ 921,28.

Tabela 10: Mensalidades na Educação Infantil privada em João Pessoa/PB (2023).

Escola	Mensalidade na Educação Infantil*
GGE	R\$ 1.915,00
Evolução	R\$ 1.725,00
ISO	R\$ 1.612,21
Colégio Vila	R\$ 1.289,00
HBE	R\$ 1.100,00
Escola Adventista	R\$ 899,00
IE	R\$ 879,00
Interactivo	R\$ 860,00
Anglo	R\$ 698,00
Vida Escola	R\$ 685,00
Conecta School	R\$ 599,00
IPI	R\$ 390,00
Centro Educacional Brasileiro	R\$ 303,00
Centro Educacional Cauê	R\$ 300,00
Evoluir	R\$ 265,00

* Média das mensalidades com valores nominais de 2023.

Fonte: PROCON/JP (2023).

O colégio GGE lidera a mensalidade mais alta na Educação Infantil, com o valor de R\$ 1.915,00. Em segundo lugar, o colégio Evolução, que cobra R\$ 1.725,00 em suas mensalidades. O colégio ISO Bessa destaca-se por ocupar a terceira posição no ranking, com uma mensalidade de R\$ 1.612,21. Entre os colégios que apresentam as mensalidades mais baixas, pode-se citar o colégio IPI, com mensalidade de R\$ 390,00, o Centro Educacional Brasileiro, no valor de R\$ 303,00, o Centro Educacional Cauê, com o custo de R\$ 300,00 e, com o menor valor médio das mensalidades na Educação Infantil, o colégio evoluir, no valor de R\$ 265,00.

No Ensino Fundamental (ano iniciais), percebe-se leves alterações no topo da tabela. O colégio GGE continua liderando, com a mensalidade um pouco mais alta, no valor de R\$

2.040,00 para os anos iniciais do Ensino Fundamental. A escola ISO Bessa passa a assumir a segunda posição da tabela, com o valor de R\$ 1.644,00, com mensalidade superior à cobrada na Educação Infantil, assim como o GGE. Enquanto o colégio Evolução desce para a terceira posição da tabela, com a mensalidade de R\$ 1.636,00, inferior àquela cobrada no Ensino Infantil. O colégio Marista Pio X aparece em quarto, com a mensalidade de R\$ 1.495,00.

As escolas com os menores valores de mensalidades permanecem basicamente as mesmas que fazem parte do Ensino Infantil, com valores um pouco acima para o Ensino Fundamental, sendo eles: o colégio IPI (R\$ 410,00), o Centro Educacional Brasileiro (R\$ 316,00) e o Evoluir (R\$ 295,00). O Centro Educacional Cauê, permanece com o mesmo valor de R\$ 300,00. A escola Neogenesis aparece no Ensino Fundamental com o valor da mensalidade de R\$ 360,00.

Tabela 11: Mensalidades no Ensino Fundamental (anos iniciais) privado em João Pessoa/PB (2023).

Escola	Mensalidade*	Escola	Mensalidade*
GGE	R\$ 2.040,00	IE	R\$ 879,00
ISO	R\$ 1.644,00	Polígono	R\$ 764,00
Evolução	R\$ 1.636,00	Anglo	R\$ 698,00
Marista Pio X	R\$ 1.495,60	Vida Escola	R\$ 680,00
Kairos	R\$ 1.334,03	Conecta School	R\$ 675,00
1º Mundo	R\$ 1.314,00	Apoio	R\$ 669,00
Colégio Vila	R\$ 1.289,00	Comecinho do Saber	R\$ 644,00
Pio XI	R\$ 1.286,00	Ethos	R\$ 518,10
Lourdinas	R\$ 1.275,80	Construir	R\$ 451,00
HBE	R\$ 1.230,00	QI	R\$ 450,00
Conviver	R\$ 1.200,00	IPI	R\$ 410,00
Meta 1	R\$ 1.151,00	Neogenesis	R\$ 360,00
Século	R\$ 1.140,00	Centro Educacional Brasileiro	R\$ 316,00
João Machado	R\$ 1.058,00	Centro Educacional Cauê	R\$ 300,00
Escola Adventista	R\$ 998,00	Evoluir	R\$ 295,00
Interactivo	R\$ 910,00		

* Média das mensalidades com valores nominais de 2023.

Fonte: PROCON/JP (2023).

Nota-se que em algumas escolas de Ensino Fundamental (anos iniciais), os valores das mensalidades aumentam em comparação com o Ensino Infantil, como é o caso do GGE, ISO, HBE, Adventista, Interactivo, Conecta School, IPI, Centro Educacional Brasileiro e Evoluir. Outras escolas permanecem com o mesmo valor, como o colégio Vila, Anglo, Centro Educacional Cauê e IE. Já o Evolução e a Vida Escola diminuíram o valor da mensalidade no Ensino Fundamental (anos iniciais). Essa variação de valor entre as etapas de ensino pode

assumir relação com os custos operacionais e a carga horária de cada etapa. A diferença entre a maior e menor mensalidade no Ensino Fundamental (anos iniciais) é de R\$ 1.745,00. A média das mensalidades nesta etapa é de R\$ 939,05.

Nos anos finais do Ensino Fundamental, a escola GGE permanece na primeira posição, com o mesmo valor da mensalidade. O Marista Pio X, com o aumento da mensalidade, nessa etapa, passa a ocupar a segunda posição, com o valor de R\$ 1.710,00, enquanto o Evolução passa a cobrar R\$ 1.659,00 e entra na terceira posição. A escola ISO Bessa, mesmo com o aumento do valor da mensalidade, passa a ocupar a posição de quarta escola com mensalidade mais alta em João Pessoa/PB, nos anos finais do Ensino Fundamental.

Tabela 12: Mensalidades no Ensino Fundamental (anos finais) privado em João Pessoa/PB (2023).

Escola	Mensalidade*	Escola	Mensalidade*
GGE	R\$ 2.040,00	João Machado	R\$ 1.058,00
Marista Pio X	R\$ 1.710,00	Apoio	R\$ 999,00
Evolução	R\$ 1.659,00	Interactivo	R\$ 970,00
ISO	R\$ 1.650,37	IE	R\$ 950,00
Lourdinias	R\$ 1.433,00	Polígono	R\$ 888,00
Kairos	R\$ 1.432,92	Vida Escola	R\$ 815,00
Pio XI	R\$ 1.392,00	Conecta School	R\$ 770,00
HBE	R\$ 1.360,00	Anglo	R\$ 657,00
Colégio Vila	R\$ 1.289,00	QI	R\$ 550,00
Meta 1	R\$ 1.232,00	Ethos	R\$ 540,00
Conviver	R\$ 1.230,00	IPI	R\$ 432,00
Século	R\$ 1.200,00	Neogenesis	R\$ 380,00
Escola Adventista	R\$ 1.079,00	Centro Educacional Brasileiro	R\$ 331,00

* Média das mensalidades com valores nominais de 2023.

Fonte: PROCON/JP (2023).

Os colégios IPI (R\$ 432,00), Neogenesis (R\$ 380,00) e Centro Educacional Brasileiro (R\$ 331,00), mesmo com o aumento das mensalidades para os anos finais do Ensino Fundamental, ainda permaneceram como as escolas privadas com valores de mensalidades mais acessíveis em João Pessoa/PB. A diferença entre a maior e menor mensalidade nos anos finais do Ensino Fundamental é de R\$ 1.709,00. A média das mensalidades nesta etapa é de R\$ 1.078,74.

No Ensino Médio, entra nas análises o colégio Motiva (Miramar), que contempla apenas o Ensino Médio, uma das três unidades na capital. O Motiva possui mensalidades que vai de R\$ 2.200,00, para o 1º e 2º anos do Ensino Médio, até o valor de R\$ 2.911,00 para o 3º ano do

Ensino Médio (PROCON/JP, 2023). Dessa forma, o Motiva entra como a escola mais cara da capital paraibana no Ensino Médio.

Com isso, o Colégio GGE assume a posição de segunda mensalidade mais alta, mesmo com o aumento da mensalidade para o valor de R\$ 2.385,00. O Marista Pio X (R\$ 1.846,00), Evolução (R\$ 1.868,00) e ISO (R\$ 1.910,00) aumentaram suas mensalidades, reconfigurando a posição no ranking das mensalidades mais altas, com destaque para a escola ISO, que assume a terceira mensalidade mais alta para o Ensino Médio.

Tabela 13: Mensalidades no Ensino Médio privado em João Pessoa/PB (2023).

Escola	Mensalidade*	Escola	Mensalidade*
Motiva	R\$ 2.437,00	IE	R\$ 1.110,00
GGE	R\$ 2.385,00	Polígono	R\$ 1.107,00
ISO	R\$ 1.910,78	Apoio	R\$ 1.099,00
Evolução	R\$ 1.868,00	Interactivo	R\$ 1.091,66
Marista Pio X	R\$ 1.846,00	Vida Escola	R\$ 975,00
Pio XI	R\$ 1.764,33	Conecta School	R\$ 853,33
Kairos	R\$ 1.647,84	Anglo	R\$ 803,33
Lourdinas	R\$ 1.577,33	QI	R\$ 650,00
Meta 1	R\$ 1.540,00	Ethos	R\$ 602,43
HBE	R\$ 1.480,00	IPI	R\$ 567,66
Século	R\$ 1.400,00	Neogenesis	R\$ 415,00
João Machado	R\$ 1.204,00	Centro Educacional Brasileiro	R\$ 396,00

* Média das mensalidades com valores nominais de 2023.

Fonte: PROCON/JP (2023).

Os colégios IPI (R\$ 567,66), Neogenesis (R\$ 415,00) e o Centro Educacional Brasileiro (R\$ 396,00) representam as escolas com os valores mais acessíveis para o Ensino Médio na capital paraibana. A diferença entre a maior e menor mensalidade nos Ensino Médio é de R\$ 2.041,00. A média das mensalidades nesta etapa é de R\$ 1.280,45.

Em resumo, percebe-se que a escola ISO Bessa, assim como outras escolas, aumenta os valores de sua mensalidade conforme o avançar das etapas obrigatórias da Educação Básica. A escola ISO Bessa apresenta a terceira mensalidade mais alta para o Ensino Infantil e Médio, sendo a segunda mensalidade mais cara para o Ensino Fundamental (anos iniciais) e a quarta mensalidade para os anos finais.

Pode-se acrescentar que as mensalidades das escolas variam de acordo com os bairros em que as escolas estão inseridas, resultando na segmentação educacional conforme a estratificação social das famílias. Para isso, a tabela 14 foi elaborada com as escolas agrupadas por bairros, sendo utilizado o valor médio do m² do bairro como parâmetro para caracterizar os

aspectos socioeconômicos dos bairros, tendo como base o setor imobiliário, de acordo com o site¹⁴ do Agente Imóvel (2025), com a intenção de verificar como as escolas com mensalidades mais acessíveis estão localizadas em bairros mais populares, enquanto as escolas para as elites, com valores mais altos de mensalidades, estão localizadas, normalmente, em bairros de classe média e alta.

Tabela 14: Valor médio do m² por bairro das escolas (2025).

Bairro	Valor Médio do m ² (R\$)	Escolas
Cabo Branco	8.963,00	Escola Adventista
Jardim Oceania	7.669,00	Vida Escola, ISO, 1º Mundo
Tambaú	7.580,00	Colégio Vila
Tambiá	6.232,00	Marista Pio X, Conecta School, Neogenesis
Miramar	6.160,00	Motiva, Evolução, GGE
Bessa	5.918,00	Meta 1, Construir, Pio XI, João Machado, Interactivo
Estados	4.895,00	Conviver, Século, HBE
Tambauzinho	4.804,00	Kairos
Bancários	4.368,00	Comecinho do Saber
Jardim Cidade Universitária	3.785,00	Polígono, Colégio Apoio
Torre	3.756,00	Lourdinias
Centro	3.564,00	Colégio QI, Ethos, IE, Anglo
Mangabeira	3.315,00	Centro Educacional Brasileiro
Cristo	3.095,00	Colégio Evoluir
Ernesto Geisel	2.927,00	Centro Educacional Cauê
Valentina	2.715,00	Colégio IPI

Fonte: Elaboração Própria com base no PROCON/JP (2023) e AGENTEIMOVEL (2025).

A relação entre as mensalidades das escolas privadas em João Pessoa/PB e as características socioeconômicas dos bairros, medida pelo valor médio do m², revela um padrão entre valores altos de mensalidades interligados com bairros de classe média e alta, enquanto as mensalidades com valores mais acessíveis estão associadas com bairros populares.

A análise da relação entre as mensalidades das escolas e o valor médio do m² dos bairros onde as escolas estão localizadas mostra uma tendência de que escolas com mensalidades mais altas estão inseridas em bairros com maior valorização imobiliária. Em bairros com o valor do m² superior a R\$ 6.000 (Miramar, Tambaú, Jardim Oceania e Cabo Branco) estão as escolas ISO (R\$1.910 no Ensino Médio), 1º Mundo (R\$ 1.314 no Ensino Fundamental), Colégio Vila

¹⁴ Disponível em: <https://www.agenteimovel.com.br/>

(R\$ 1.289 no Ensino Fundamental), Motiva (R\$ 2.437 no Ensino Médio), Evolução (R\$ 1.868 no Ensino Médio) e GGE (R\$ 2.385 no Ensino Médio). A Escola Adventista, em Cabo Branco, tem a mensalidade de até R\$ 1.079 no Ensino Fundamental, indicando uma segmentação de mercado, visto que a escola apresenta menores valores de mensalidades para um bairro de classe média e alta, ampliando a capacidade do público a ser atendido.

Em bairros com valores entre R\$ 4.000 e R\$ 6.000 (Estados, Bessa, Bancários e Tambauzinho) estão situados o Kairos (R\$ 1.334 - R\$ 1.647), Conviver (R\$ 1.230, no Ensino Fundamental), Século (R\$ 1.200 no Ensino Fundamental), HBE (R\$ 1.480, no Ensino Médio), Meta 1 (R\$ 1.540, no Ensino Médio), Construir (R\$ 451, no Ensino Fundamental), Pio XI (R\$ 1.764, no Ensino Médio), João Machado (R\$ 1.204, no Ensino Médio). O colégio Comecinho do Saber (R\$ 644), localizado no Bessa, atende o Ensino Fundamental (anos iniciais) com valores inferiores ao normalmente praticado no bairro.

Nos bairros da Torre, Jardim Cidade Universitária e Centro os valores do m² variam entre R\$ 3.785 e R\$ 3.564. No bairro do Centro, os colégios QI e Ethos possuem mensalidades entre R\$ 450 e R\$ 650, já o Colégio Anglo varia de R\$ 698 a R\$ 803 e o IE de R\$ 879 a R\$ 1.110. No Jardim Cidade Universitária, estão o Polígono, com mensalidades entre R\$ 764 e R\$ 1.107, e o Apoio, com o custo de R\$ 669 a R\$ 1.099. Na torre, o Lourdinias tem o custo, no Ensino Médio, de R\$ 1.577.

Nos bairros com menor valorização imobiliária encontra-se as mensalidades mais baixas, sendo elas pertencentes ao Centro Educacional Brasileiro (R\$ 396 no Ensino Médio), em Mangabeira, ao Colégio Evoluir (R\$ 295 no Ensino Fundamental), no bairro do Cristo, ao Centro Educacional Cauê (R\$ 300 no Ensino Fundamental), no bairro do Geisel, e ao colégio IPI (R\$ 567 no Ensino Médio), no bairro de Valentina. Nesses bairros, as escolas têm mensalidades consideravelmente menores, refletindo o poder de compra da população local.

Existe uma correlação entre mensalidades mais altas e bairros mais valorizados. Escolas com mensalidades acima de R\$ 1.500 costumam estar em bairros onde o m² ultrapassa R\$ 6.000. Escolas mais acessíveis (até R\$ 500) estão em bairros com menor valorização (inferior a R\$ 3.500/m²). Algumas exceções ocorrem, como escolas com mensalidades intermediárias (R\$ 1.000 - R\$ 1.400) em bairros menos valorizados, mas geralmente há coerência entre os valores de mensalidade e o preço do m².

Essa dinâmica evidencia uma segmentação educacional que acentua as desigualdades sociais, oferecendo tipos de ensinos distintos conforme a classe econômica dos estudantes. Políticas educacionais neoliberais tendem a reforçar essa dualidade, ao promover reformas que,

sob a justificativa de modernização e eficiência, acabam por aprofundar a segregação educacional e limitar o acesso das camadas populares a uma educação de qualidade.

Um dos grandes perigos dos tempos actuais é uma “escola a duas velocidades”: por um lado, uma escola concebida essencialmente como um centro de acolhimento social, para os pobres, com uma forte retórica da cidadania e da participação; por outro lado, uma escola claramente centrada na aprendizagem, e nas tecnologias, destinada a formar os filhos dos ricos (Nóvoa, 2009, p. 65).

Essa dicotomia educacional, com escolas para diferentes estratos sociais, não está limitada na relação rede pública *versus* privada, mas pode ser observada na relação privada *versus* privada por meio dos valores das mensalidades entre as escolas que fazem parte do grupo Salta, no Brasil, e a escola ISO Bessa com as demais privadas em João Pessoa/PB.

O Grupo Salta, ao adquirir o ISO, posicionou-se estrategicamente em um dos bairros mais valorizados (Jardim Oceania). Isso se alinha com a lógica de mercantilização da educação, pois a captação de estudantes com maior poder aquisitivo está atrelada à valorização da marca e à rentabilidade dos investimentos. Além disso, a localização em uma área de alto valor imobiliário, indica que suas atividades estão voltadas para famílias de classe média e alta.

Os valores das mensalidades da rede ISO revelam uma estratégia voltada para a ampliação de suas receitas, indicando um posicionamento mercadológico que busca atender a um público específico, famílias de classe média e alta capazes de pagar valores altos de mensalidades para seus filhos. Esse enfoque, combinado com medidas de redução de custos operacionais, contribui para a maximização dos lucros.

4.3 ESTRATÉGIAS DE VALORIZAÇÃO DA REDE ISO E IMPLICAÇÕES PARA A SOBRECARGA DOCENTE

Com base nas mensalidades e na quantidade de matrículas, por etapa/série, analisamos a receita da unidade ISO Bessa, com referência no ano de 2023, período em que foi coletado os últimos valores das mensalidades, bem como das matrículas. A análise desses dados permite compreender a estrutura de receitas da instituição, evidenciando a distribuição dos estudantes ao longo das diferentes etapas da Educação Básica.

Além disso, os valores praticados pela escola refletem seu posicionamento no mercado de ensino privado, indicando a estratégia de precificação adotada para cada segmento educacional. Esses elementos são fundamentais para avaliar o impacto das mensalidades na receita total da unidade.

A tabela 15 apresenta uma análise dos dados educacionais com base nas informações do INEP (2024b) e do PROCON/JP (2023), abrangendo a estrutura de mensalidades, número de matrículas registradas em 2023 e a receita gerada por cada etapa de ensino.

Os dados refletem a distribuição dos alunos desde a Educação Infantil até o Ensino Médio, permitindo uma visão sobre a receita bruta da instituição. Essa análise possibilita compreender a relação entre o valor das mensalidades, a quantidade de estudantes matriculados e a receita bruta total mensal.

Tabela 15: Matrículas e mensalidades por etapa/série da escola ISO Bessa (2023).

Etapa	Série	Mensalidade (R\$)	Matrículas (2023)	Receita (R\$)
Infantil	Creche	1.612,21	79	127.364,59
	Pré-escola	1.612,21	163	262.790,23
Fundamental	1º ANO	1.771,15	70	123.980,50
	2º ANO	1.612,21	100	161.221,00
	3º ANO	1.612,21	139	224.097,19
	4º ANO	1.612,21	121	195.077,41
	5º ANO	1.612,21	132	212.811,72
	6º ANO	1.709,89	139	237.674,71
	7º ANO	1.630,53	160	260.884,80
	8º ANO	1.630,53	132	215.229,96
	9º ANO	1.630,53	151	246.210,03
Médio	1º ANO	1.858,20	152	282.446,40
	2º ANO	1.858,20	169	314.035,80
	3º ANO	2.015,94	175	352.789,50
Total da receita bruta por matrículas			1.882	3.216.613,84

Valores nominais de 2023.

Fonte: PROCON/JP (2023) e INEP (2024b).

Na etapa infantil, os dados estão divididos em duas séries: Creche e Pré-escola. Na Creche, a mensalidade custa R\$ 1.612,21, com 79 alunos matriculados, apresentando uma receita bruta mensal de R\$ 127.364,59. Na Pré-escola, a mensalidade permanece a mesma que na creche, mas o número de matrículas é maior (163 alunos). Esse aumento no número de alunos gera uma receita de aproximadamente R\$ 262,8 mil, o que evidencia a importância dessa série na composição financeira da etapa infantil. No total do Ensino Infantil, a escola tem 242 matrículas, totalizando uma receita de R\$ 390.154,82.

No Ensino Fundamental (anos iniciais), há variações tanto nos valores das mensalidades quanto no número de matrículas por série. No 1º ano, o valor da mensalidade é maior (R\$ 1.771,15), enquanto o número de alunos (70) é o menor entre as séries do Ensino Fundamental, resultando em uma receita de R\$ 124 mil. No 2º ano, a mensalidade volta a ser R\$ 1.612,21,

com 100 alunos matriculados, gerando uma receita de cerca de R\$ 161 mil. No 3º ano ocorre o aumento no número de matrículas para 139 alunos e mantém o valor de mensalidade, elevando a receita para aproximadamente R\$ 224 mil. Ainda com o mesmo valor de mensalidade, o 4º ano tem 121 alunos e a receita atinge cerca de R\$ 195 mil, e o 5º ano, com 132 alunos, gera uma receita de aproximadamente R\$ 213 mil.

Nos anos finais do Ensino Fundamental ocorre um reajuste nos valores das mensalidades. O 6º ano possui a mensalidade (R\$ 1.709,00) mais alta dos anos finais, mantendo 139 alunos, resultando em uma receita de quase R\$ 238 mil. No 7º ano, a mensalidade diminui para R\$ 1.630,53, proporcionando uma receita em torno de R\$ 261 mil com 160 alunos. No 8º ano, a mesma mensalidade de R\$ 1.630,53, aplicada a 132 alunos, gera uma receita de aproximadamente R\$ 215 mil. Por fim, o 9º ano, com 151 alunos e a mesma mensalidade, resulta em uma receita de cerca de R\$ 246 mil.

O total de matrículas nos anos iniciais do Ensino Fundamental é de 562 alunos e a receita total nesta etapa é de R\$ 917.187,82. O total de matrículas nos anos finais do Ensino Fundamental é de 582 matrículas e uma receita de R\$ 959.999,50. E o total de matrículas em todo o Ensino Fundamental é de 1.144 e a receita é de R\$ 1.877.187,32.

Na etapa do Ensino Médio, observa-se um reajuste nos valores das mensalidades ao longo dos três anos do ciclo. O 1º ano do Ensino Médio inicia o ciclo, com uma mensalidade de R\$ 1.858,20 e 152 matrículas, gerando uma receita de aproximadamente R\$ 282 mil. O 2º ano do Ensino Médio, mantendo o valor de mensalidade, com o aumento para 169 alunos, resulta em uma receita em torno de R\$ 314 mil. No 3º ano do Ensino Médio, há um reajuste para R\$ 2.015,94 na mensalidade, e com 175 alunos matriculados, a receita atinge cerca de R\$ 353 mil, sendo o valor mais elevado da etapa. O total da etapa do Ensino Médio é de 496 matrículas e uma receita de R\$ 949.271,70.

Os números consolidados demonstram que, somando todas as matrículas das etapas e séries, a escola alcançou 1.882 matrículas em 2023, resultando em uma receita total superior a R\$ 3,2 milhões mensais. Apesar de não haver os dados de matrículas disponíveis para 2022, os dados evidenciam a expressiva captação de alunos em comparação ao ano de 2021 e o impacto financeiro do modelo de precificação adotado pela instituição.

Ademais, a estrutura de mensalidades é aplicada de maneira diferenciada conforme a etapa e o ano escolar. As variações nos valores das mensalidades, associadas ao número de matrículas, resultam em receitas que variam entre as séries. A precificação das mensalidades, que inclui reajustes em determinados anos (como no 1º ano do Fundamental e no 3º ano do Ensino Médio), reflete uma política voltada tanto para a competitividade do mercado quanto

para a maximização da receita institucional. Essa abordagem financeira, associada à captação de uma grande quantidade de alunos, é parte da estratégia de expansão da escola ISO Bessa.

Os valores das mensalidades não são aplicados de forma isolada, mas estão articulados com um conjunto de medidas que visam a redução de custos operacionais, ampliando, desse modo, a margem de lucros. Dentre as medidas que reduzem os custos operacionais, podemos citar a alta razão de alunos por docentes, superlotação das turmas e, possivelmente, a carga horária exaustiva dos professores.

Nesse sentido, analisaremos, no âmbito da rede ISO (Bessa e Sul) em João Pessoa/PB, a quantidade de matrículas por docentes, por etapas da Educação Básica, com o intuito de comparar como cada escola organiza seus recursos humanos em diferentes fases do ensino.

Tabela 16: Matrículas e docentes por etapa – ISO Bessa e Sul (2023).

Etapa	ISO Bessa		ISO SUL	
	Matrículas	Docentes	Matrículas	Docentes
Ensino Infantil (Creche)	79	4	29	5
Ensino Infantil (Pré-Escola)	163	8	47	8
Ensino Fundamental (iniciais)	562	29	266	18
Ensino Fundamental (finais)	582	35	475	37
Ensino Médio	496	42	414	45

Fonte: INEP (2024b).

Na etapa do Ensino Infantil, dividida entre Creche e Pré-Escola, nota-se que as duas unidades apresentam diferenças significativas na distribuição dos alunos e no número de professores. Enquanto a unidade ISO Bessa possui um número significativamente maior de matrículas, com 79 na Creche e 163 na Pré-escola, representando um total de 242 matrículas para 12 professores (4 na Creche e 8 na Pré-escola), a unidade ISO Sul investe em uma equipe docente maior com 13 professores (5 na Creche e 8 na Pré-escola) para atender a uma demanda menor de 76 matrículas (29 na Creche e 47 na Pré-escola).

Analisando a razão entre matrículas e docentes do Ensino Infantil, na unidade ISO Bessa, a Creche apresenta a relação de 19,75 alunos por docente e a Pré-escola tem a relação de 20,38 alunos por docente, enquanto na unidade ISO Sul a razão é de 5,8 alunos por docente, na Creche, e 5,88 alunos por docente, na Pré-escola. Na etapa do Ensino Infantil, a quantidade de alunos por docente é de 20,16 (ISO Bessa) e 5,8 (ISO Sul). Essa discrepância sugere que o

ISO Bessa atua com turma maiores, comprometendo a qualidade educacional por gerar sobrecarga para o docente.

Nos anos iniciais do Ensino Fundamental, observa-se que as duas unidades também adotam estratégias distintas na alocação de matrículas e docentes. A unidade ISO Bessa concentra um elevado número de alunos, com 562 matrículas distribuídas entre 29 professores, resultando em uma média aproximada de 19,38 alunos por docente. Em contraste, a ISO Sul atende 266 matrículas com o suporte de 18 professores, o que gera uma razão de cerca de 14,78 alunos por docente.

Nos anos finais do Ensino Fundamental, a tendência se mantém, embora com valores ajustados: a ISO Bessa registra 582 matrículas para 35 professores, correspondendo a aproximadamente 16,63 alunos por docente, enquanto a ISO Sul, com 475 matrículas e 37 docentes, apresenta uma média de cerca de 12,84 alunos por professor.

No Ensino Médio, os contrastes entre as unidades também se tornam evidentes. A ISO Bessa conta com 496 matrículas distribuídas entre 42 docentes, o que resulta em uma média de aproximadamente 11,81 alunos por professor. Em contrapartida, a ISO Sul, atendendo 414 matrículas com o suporte de 45 professores, mantém uma média de 9,2 alunos por docente.

Aparentemente, esses índices reforçam a ideia de que, de modo geral, a instituição ISO Bessa adota uma configuração de turmas mais amplas para todas as etapas da Educação Básica. Porém, ao analisar a média de alunos por turma, entre as duas unidades, verifica-se que, na etapa do Ensino Infantil e Fundamental, a escola ISO Bessa possui uma média geral de mais alunos por turma, entretanto, no Ensino Médio, os valores invertem e a escola ISO Sul possuem mais alunos por turma (INEP, 2024c). O motivo pode estar associado com a menor quantidade de turmas e a carga horária excessiva para os professores da unidade ISO Sul que possuem uma razão menor de alunos por docente, contudo apresentam turmas mais lotadas no Ensino Médio.

Além de possuir as mensalidades mais elevadas em João Pessoa/PB, conforme o PROCON/JP (2023), as escolas ISO, no Ensino Médio, apresentam mais alunos por turmas do que a média das escolas públicas e privadas, indicando que a rede atua no sentido de reduzir os custos e maximizar os lucros, aumentando a média de alunos em suas turmas.

Ao detalhar os dados da Creche, nota-se que as turmas das escolas públicas têm, em média, 25,0 alunos, contrastando com 11,7 alunos nas privadas (INEP, 2024c). Essa disparidade está diretamente relacionada à elevada demanda enfrentada pelo setor público, especialmente no âmbito municipal, que concentra a maior parte da oferta de educação infantil e busca atender a um número significativo de matrículas, muitas vezes com infraestrutura e recursos limitados.

Na Creche, o ISO Bessa apresenta uma média de 13,2 alunos, enquanto o ISO Sul atinge 14,5 alunos por turma, indicando que as escolas ISO em João Pessoa/PB atuam com a média de alunos por turma acima da média da rede privada e abaixo da média da rede pública. Na Pré-Escola, os números variam, as públicas registram 23,5 alunos por turma, enquanto as privadas registram 15,4. O ISO Bessa apresenta a média de 18,1, acima da rede privada, e o ISO Sul a menor média, com 11,8 alunos (INEP, 2024c).

Tabela 17: Média de alunos por turma em João Pessoa e escolas ISO (2023).

MÉDIA DE ALUNOS POR TURMA				
ETAPA	PÚBLICA JOÃO PESSOA	PRIVADA JOÃO PESSOA	ISO BESSA	ISO SUL
EI	24,3	13,9	16,1	12,7
CRECHE	25,0	11,7	13,2	14,5
PRÉ-ESCOLA	23,5	15,4	18,1	11,8
EF	27,0	19,8	27,9	27,4
INICIAIS	29,9	25,6	23,4	20,5
1º ANO	21,3	16,0	17,5	15,5
2º ANO	22,8	17,6	20,0	20,5
3º ANO	26,2	17,7	27,8	18,3
4º ANO	27,2	17,5	24,2	25,3
5º ANO	27,2	17,9	26,4	21,0
FINAIS	24,8	17,3	34,2	33,9
6º ANO	30,3	24,3	34,8	23,8
7º ANO	30,0	25,6	32,0	37,3
8º ANO	30,0	26,0	33,0	37,8
9º ANO	29,2	26,7	37,8	39,0
EM	28,4	29,9	41,3	46,0
1º ANO	30,2	30,0	38,0	42,3
2º ANO	27,9	30,1	42,3	46,7
3º ANO	26,2	30,2	43,8	49,0

Fonte: INEP (2024c).

Na etapa do Ensino Infantil, observa-se que as médias variam significativamente entre as instituições. As escolas públicas de João Pessoa apresentam uma média de 24,3 alunos por turma, enquanto as privadas têm turmas menores, com 13,9 alunos em média. Em paralelo, as unidades ISO demonstram valores intermediários, com o ISO Bessa registrando 16,1 alunos por turma, abaixo da média pública e acima da média privada, e o ISO Sul apresentando a menor média, com 12,7 alunos.

O Ensino Fundamental é analisado em duas fases (iniciais e finais), com dados específicos para cada série desta etapa, permitindo uma visão aprofundada sobre a distribuição dos alunos. Na fase inicial do Ensino Fundamental, a média de alunos por turma é maior nas

escolas públicas de João Pessoa, com a média de 29,9, enquanto nas privadas, a média é de 25,6. Em menor proporção, o ISO Bessa apresenta uma média de 23,4 alunos por turma e o ISO Sul registra 20,5 alunos por turma.

Para a fase final do Ensino Fundamental, a média geral nas escolas públicas é de 24,8 alunos por turma e, nas privadas, é de 17,3. Por outro lado, o ISO Bessa e o ISO Sul apresentam valores significativamente mais altos, com médias de 34,2 e 33,9 alunos, respectivamente. No total do Ensino Fundamental, as unidades ISO Bessa e ISO Sul superam as médias nas redes pública e privada, com 27,9 e 27,4, respectivamente. Isso revela uma sobrecarga para os professores da rede ISO, indicando, inclusive, uma redução de custos operacionais.

Na etapa do Ensino Médio, a diferença entre as instituições se torna ainda mais acentuada. A média geral das escolas públicas é de 28,4 alunos por turma, enquanto nas privadas essa média sobe para 29,9. A unidade ISO Bessa apresenta uma média elevada, de 41,3 alunos, e o ISO Sul alcança 46,0 alunos por turma. Os dados indicam que, no Ensino Médio, as unidades ISO trabalham com turmas significativamente maiores do que as escolas públicas e privadas.

A análise dos dados evidencia que a aquisição da Rede ISO pelo Grupo Salta segue uma tendência de financeirização do Ensino Básico, na qual a redução de custos, com superlotação das turmas, e a maximização de receita se tornam prioridades. Essa medida está intrinsecamente relacionada com as políticas neoliberais que orientam a educação brasileira, e tem como consequência a precarização das condições de trabalho.

Moreira *et al.* (2020) analisa as recomendações do Banco Mundial (BM) e suas implicações para as políticas educacionais no Brasil, no qual defende uma educação “eficiente”, onde o modelo de gestão escolar se assemelha a práticas empresariais. A lógica mercadológica pressupõe a adoção de mecanismos de avaliação e bonificação com base no desempenho dos professores, evidenciada pela adoção de políticas de meritocracia e bonificações por mérito, incentivando a competitividade e o individualismo entre professores, sem resolver os problemas estruturais do sistema educacional.

Os profissionais da educação são compelidos a suportar diversas dificuldades decorrentes dessa lógica de eficiência, como “baixo salário, desvalorização, salas superlotadas, pouco domínio de turma, em casos de salas com muitos alunos, a violência escolar” (Moreira *et al.*, 2020, p. 8). Em um estudo com professores do Rio de Janeiro, no contexto pós-pandêmico, Souza, Santos e Rodrigues (2024, p. 8) observam que “dificuldades de infraestrutura nas escolas, como a superlotação das salas de aula, são queixas recorrentes para o bom andamento do trabalho”, condição que ocorre tanto para escolas públicas quanto privadas.

Para Guerra (2010), a perda de direitos e a precarização das condições de trabalho são consequências das políticas neoliberais e da influência do capital financeiro. Dessa forma, a estratégia de aumento do número de alunos por turma e a precarização das condições de trabalho docente são indícios claros de um modelo de gestão que visa retorno financeiro acima da qualidade do ensino.

A adoção de políticas neoliberais, articuladas com a ascensão do capital financeirizado, conduz a educação para um modelo que prioriza o retorno financeiro em detrimento da qualidade do ensino. Uma das manifestações dessa abordagem é o aumento do número de alunos por turma, para reduzir custos e ampliar as receitas, resultando em salas superlotadas e na precarização das condições de trabalho dos docentes.

Aqui, é importante ressaltar que o foco deste estudo não é aprofundar o tema, pois diversas subcategorias permeiam o trabalho docente, oportunizando um amplo leque de debates e discussões. Nesse sentido, outros estudos e pesquisas futuras poderão orientar e aprofundar o diálogo sobre a financeirização, promovida pelo grupo Salta, e suas implicações para a precarização do trabalho docente.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve como propósito analisar o fenômeno da financeirização da Educação Básica por meio do estudo de caso da atuação do Grupo Salta Educação em João Pessoa/PB. Ao longo dos três capítulos, ficou evidente como as transformações do cenário neoliberal e financeirizado se materializam na prática educacional, provocando mudanças na oferta educativa da Educação Básica.

No primeiro capítulo, o referencial teórico permitiu construir um panorama histórico e conceitual do processo de financeirização, destacando a transição ocorrida a partir dos anos 1990, quando as políticas neoliberais passaram a moldar o funcionamento do setor educacional. A análise evidenciou que a redução da intervenção estatal e o incentivo à lógica do mercado transformaram a educação em um bem mercadológico, abrindo espaço para a atuação de grandes conglomerados e investidores privados.

Nesse sentido, destaca-se a financeirização como um novo regime de acumulação, no qual as instituições educacionais são reconfiguradas como negócios, voltadas prioritariamente para a maximização dos lucros e para a geração de retorno financeiro aos acionistas. Tal mudança tem implicações profundas, como a promoção de práticas competitivas, a adoção de

estratégias de marketing e a intensificação do dualismo educacional, fenômeno que resulta na criação de diferentes níveis de acesso e qualidade, conforme o poder aquisitivo dos estudantes.

A financeirização tem início no Ensino Superior, com o aporte de recursos públicos, por meio de programas de financiamento e incentivos fiscais, que favoreceu a expansão de instituições privadas. Essa etapa foi decisiva para a inserção de grandes grupos empresariais na gestão educacional, que utilizaram o fundo público como alavanca para ampliar sua atuação. Assim, o fenômeno da financeirização facilitou a entrada de capital privado, contribuindo para a transformação da educação em um bem mercadológico, onde os interesses financeiros passam a prevalecer sobre os objetivos pedagógicos. Em seguida, a financeirização direciona-se para a Educação Básica com *modus operandi* similares.

Essa dinâmica reflete um processo de fusões, aquisições e centralização de decisões estratégicas que limitam a concorrência e padronizam práticas administrativas e pedagógicas, dando origem a formação de grandes oligopólios educacionais, evidenciando a concentração de capital e o surgimento de poucos grupos que passaram a dominar o mercado educacional. O fortalecimento desses oligopólios demonstra como a lógica da maximização dos lucros se sobrepõe às demandas por uma educação de qualidade e equitativa, reforçando a dependência do setor dos mecanismos financeiros e abrindo caminho para práticas de gestão que priorizam o retorno sobre o investimento.

Os grupos educacionais atuam na busca permanente pelo lucro, segmentando e explorando novos nichos de mercado. A expansão da EaD no Brasil tem se consolidado como uma estratégia central dentro da financeirização educacional, impulsionada por avanços tecnológicos e pela crescente demanda por modalidades flexíveis. A partir de 2014, a oferta de vagas na modalidade EaD cresceu de forma exponencial, com um aumento de 464,3% até 2022, superando as matrículas presenciais de novos ingressantes (INEP, 2023).

A expansão sem freio da EaD, em grande parte conduzida pela iniciativa privada, resulta em cursos de qualidade questionável. Os cursos à distância são caracterizados por serem breves, baratos e com alta evasão, funcionando como uma transferência de recursos dos estudantes de baixa renda para grandes conglomerados educacionais. Inclusive, a localização dos polos físicos de apoio à EaD em vez de serem estrategicamente instalados em regiões com carência de oferta educacional presencial, onde sua presença seria mais necessária, esses polos são postos ao lado de faculdades presenciais, atuando como concorrentes diretos.

Tratando-se de outro nicho de mercado, além da EaD, a migração do capital para a Educação Básica evidencia uma estratégia de segmentação de mercado que visa explorar um nicho altamente rentável, considerando que esse segmento concentra o maior número de

matrículas, sobretudo da rede pública, e oferece um ciclo de 13 anos de ensino, o que garante um fluxo contínuo de receitas e uma perspectiva prolongada de financiamento.

O direcionamento para a Educação Básica se articula com as diversas formas de privatização, propiciando a padronização e a comercialização dos conteúdos pedagógicos, transformando o saber em produto, transferindo a administração escolar para entidades privadas, por meio de parcerias público-privadas e contratos que reorientam os mecanismos de controle e financiamento. Também ocorre pelo direcionamento de recursos públicos para instituições privadas e pela ampliação da presença de escolas com fins lucrativos, reforçando a lógica do mercado na gestão dos serviços educacionais. No caso do grupo Salta, a oferta educacional é promovida no âmbito da própria rede privada.

Assim, o segundo capítulo aprofundou a análise da expansão da Educação Básica privada, com base no grupo Salta, evidenciando como o fenômeno da financeirização se traduz na ampliação do número de instituições e matrículas no setor. Os dados do Censo Escolar (2024) revelam um panorama significativo da expansão da educação privada, evidenciando que, embora a maioria das matrículas ainda esteja concentrada no setor público, o crescimento do setor privado merece destaque nos últimos anos. Os resultados apontam para a intensificação do processo de financeirização, onde o ingresso de capital privado e a ampliação da oferta de vagas refletem uma reconfiguração do mercado educacional. O fenômeno, além de indicar a consolidação de modelos de gestão orientados pela lógica do lucro, evidencia também uma crescente segmentação.

A análise da oferta educacional do Grupo Salta mostra uma estratégia agressiva de expansão, que se materializa na aquisição e consolidação de unidades escolares de Ensino Básico. Criado em 2013, o grupo consolidou sua presença em diversas regiões do Brasil, contando com participação em 16 dos 26 estados brasileiros, além do Distrito Federal, evidenciando sua vasta abrangência geográfica e sua consolidação no mercado educacional.

Na Paraíba, o grupo adquiriu a rede ISO, em 2021. A rede compreende um total de 5 unidades, sendo duas voltadas à Educação Básica, com código INEP, em João Pessoa/PB. Dentro desse contexto, a unidade ISO Bessa destaca-se com 1.882 matrículas distribuídas em duas sedes, enquanto a unidade ISO Sul contabiliza 1.231 alunos. Os números reforçam a capacidade de expansão do grupo, destacando a busca por rentabilidade em nichos de mercado onde a densidade de matrículas é elevada e o ciclo de ensino, com duração de 13 anos, oferece um fluxo contínuo de receita.

O terceiro capítulo tem como foco as estratégias corporativas do Grupo Salta Educação, cuja atuação exemplifica de forma concreta o processo de financeirização no campo da

Educação Básica. Aborda uma forte tendência à mercantilização do ensino, tratado por Gentili (1996) como a "McDonaldização" da escola, que remete à padronização e à replicação de modelos de gestão inspirados em práticas empresariais. Termos como "excelência" e "eficiência" aparecem com destaque na concepção neoliberal de ensino, onde o estudante é visto como um cliente e que seu sucesso depende exclusivamente do seu esforço pessoal.

As estratégias do Grupo Salta revelam um movimento dual: por um lado, há a busca incessante pela maximização dos lucros e a consolidação de sua presença em diferentes regiões, e, por outro, uma tentativa de manter uma imagem de qualidade e eficiência que legitime a sua expansão no mercado educacional. Essa articulação entre discurso de qualidade e prática de rentabilidade configura um paradoxo, onde a promoção do "valor educacional" cede lugar a interesses puramente financeiros.

Os valores das mensalidades praticados pelo Grupo Salta revelam uma política de precificação que se insere numa lógica de segmentação de mercado. O grupo atua com diferentes valores de mensalidades para atender diversos nichos de mercado, de acordo com a capacidade de pagamento das famílias. Reflete uma segmentação de mercado típica do modelo neoliberal, inspirado nas lógicas financeiras, em que a maximização dos lucros se sobrepõe aos princípios de equidade e acesso universal.

De forma integrada, os três capítulos permitem concluir que a financeirização da educação no Brasil é um processo multifacetado, que articula dimensões históricas, políticas e econômicas em um contexto de profundas transformações sociais. O estudo demonstrou que a transformação da educação em mercadoria, mediada por políticas neoliberais e estratégias corporativas, traz sérias implicações, como a mercantilização do saber e a fragmentação do direito público e universal à educação. A análise crítica do Grupo Salta Educação, com base em sua atuação no setor privado, evidencia os riscos e as contradições das estratégias pautadas unicamente pelo mercado, ressaltando a necessidade de políticas públicas que promovam a equidade e a qualidade do ensino.

O tema da financeirização é um campo amplo para debates e possibilidades de abordagem. Nesse sentido, a intenção da pesquisa não é esgotar o tema, mas incentivar as discussões que tratam da financeirização. Ademais, diante da complexidade e da dinâmica do mercado, outras (e futuras) pesquisas poderão contribuir para uma investigação contínua que permita acompanhar a atuação do grupo Salta.

REFERÊNCIAS

- ADRIÃO, T. **Dimensões da privatização da Educação Básica no Brasil a partir de 1990: um diálogo com a produção acadêmica.** Campinas, SP: [s.n.], 2015.
- ADRIÃO, T.; ARAÚJO, F. **Privatização da educação no contexto de financeirização da economia: a indução da oferta educacional privada por fundos de investimentos.** *Jornal de Políticas Educacionais*. V. 17, janeiro de 2023
- ADRIÃO, T.; OLIVEIRA, R. P.; MOCARZEL, M. **O público, o privado e o comunitário: novas categorias administrativas para as escolas brasileiras e a disputa pelo fundo público na educação.** *Arquivos analíticos de políticas educacionais*, 30 (128), 2022.
- AGENTEIMOVEL. Mercado imobiliário em João Pessoa/PB. *Online*, 2025. Disponível em: <<https://www.agenteimovel.com.br/mercado-imobiliario/a-venda/pb/joao-pessoa>>. Acessado em: janeiro de 2025.
- AKKARI, Abdeljalil. *Internacionalização das políticas educacionais: transformações e desafios.* Petrópolis: Vozes, 2011.
- ALMEIDA, C. R. de. **A participação do grupo Cogna Educação na financeirização da Educação Básica no Brasil.** Uberlândia, 2022.
- ALONSO, K. M. **A expansão do Ensino Superior no Brasil e a EaD: dinâmicas e lugares.** *Educ. Soc.*, Campinas, v. 31, n. 113, p. 1319-1335, out./dez. 2010. Disponível em <<http://www.cedes.unicamp.br>>.
- AMARO, M. **Grupo Salta Educação acelera expansão em São Paulo com aquisição do colégio Ábaco.** *InfoMoney*, 16 de junho de 2024. Disponível em: <<https://www.infomoney.com.br/business/grupo-salta-educacao-acelera-expansao-em-sao-paulo-com-aquisicao-do-colegio-abaco/>>. Acesso em: julho de 2024.
- AMARO, M. **Grupo Salta: as escolas que faturam mais de R\$ 2 bilhões.** *InfoMoney*, setembro de 2023. Disponível em: <<https://www.infomoney.com.br/business/grupo-salta-as-escolas-que-faturam-mais-de-r-2-bilhoes/>>. Acesso em: junho de 2024.
- ANDRADE, S. I. **As companhias do mercado da Educação Superior no Brasil e suas decisões estratégicas no período de 2007 a 2021.** *Educ. Soc.*, Campinas, Vol. 44, 2023.
- ARAÚJO, F. **Desvendando os labirintos da financeirização na Educação Básica: perspectivas sobre a Holding Eleva Educação.** Dossiê: A educação nas mãos do mercado financeiro: estudos sobre atuação de fundos de investimentos na oferta educativa. *Revista Cocar. Edição Especial*. n.20/2023 p.1-20.
- ARAÚJO, R. S. **Financeirização do Ensino Superior privado mercantil: a atuação da Cogna/Kroton educação no estado da Paraíba.** *Revista Cocar. Edição Especial*. n. 20/2023, p.1-15. Disponível em: <https://periodicos.uepa.br/index.php/cocar>.
- BASTOS, P. P. Z. **Financeirização, crise, educação: considerações preliminares.** Texto para Discussão. IE/UNICAMP, Campinas, n. 217, mar. 2013.

BIELSCHOWSKY, C. E. **Tendências de precarização do Ensino Superior privado no Brasil**. RBPAAE - v. 36, n. 1, p. 241 - 271, jan./abr. 2020.

BLANDY, B. de A. **A financeirização da educação brasileira e seus impactos: do nível superior ao Ensino Básico**. São Paulo: [s.n.], 2022.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Brasília, Distrito Federal: Presidência da República, 1988.

BRASIL. **Lei 9.394, de 20 de dezembro de 1996**. Estabelece as diretrizes e bases da educação nacional. Brasília, Distrito Federal: Presidência da República, 1996.

BRASIL. Ministério da Fazenda. **Diagnóstico Fies**. Secretaria de Acompanhamento Econômico (SEAE). Tesouro Nacional. Brasília, junho, 2017.

BRASIL. Ministério da Educação. **Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação**. Fies. Financiamentos Concedidos (2010-2023). 2024.

BRASIL. Ministério da Educação. **Portaria normativa nº 8, de 2 de julho de 2015**. Diário Oficial da União (DOU), Edição Número 125 de 03/07/2015. Brasília, DF: 2015.

BRESSAN, L. **Financeirização na Educação Superior privada brasileira: permanência por endividamento, expansão por benefício público**. Campinas, SP: [s.n.], 2018.

BRESSER, P. L. **Lucro, acumulação e crise**. A tendência declinante da taxa de lucro reexaminada. São Paulo: editora brasiliense S.A, 1986.

BRETTAS, T. **Capital financeiro, fundo público e políticas sociais: uma análise do lugar do gasto social no governo Lula**. Tese de Doutorado. Rio de Janeiro, 2013.

BRYMAN, A. **Quantitative and qualitative research: further reflections on their integrations**. In: J. Brannen (ed.), *Mixing methods: quantitative and qualitative research*. Aldershot: Avebury, 1992, p. 57-80.

CARCANHOLO, R. A.; NAKATANI, P. **O capital especulativo parasitário: uma precisão teórica sobre o capital financeiro, característico da globalização**. in: *Encontro Nacional de Economia Política*, 4. Anais. Porto Alegre: Sociedade Brasileira de Economia Política, 1999.

CARVALHO, C. H. A. de. **O ProUni no governo Lula e o jogo político em torno do acesso ao Ensino Superior**. Educação e Sociedade, 27(96), p. 979–1000, 2006.

CARVALHO, C. H. A. de. **A mercantilização da Educação Superior brasileira e as estratégias de mercado das instituições lucrativas**. Revista Brasileira de Educação, v. 18, n. 54, jul.-set., 2013.

CHAVES, V. L. J. **Expansão da privatização/mercantilização do Ensino Superior brasileiro: a formação dos oligopólios**. Educ. Soc., Campinas, v.31, n. 111, p.481-500, abr.-jun. 2010. Disponível em: <<http://www.cedes.unicamp.br>>

CHAVES, V. L. J.; AMARAL, N. C. **Política de expansão da Educação Superior no Brasil:** o ProUni e o Fies como financiadores do setor privado. *Educação em Revista* Belo Horizonte, v.32, n.04, p. 49-72, outubro-dezembro, 2016.

CHAVES, V. L. J.; SANTOS, M. R. S.; KATO, F. B. G. **Financiamento público para o Ensino Superior privado-mercantil e a financeirização.** *Jornal de Políticas Educacionais*. V. 14, n. 08, janeiro de 2020.

CHESNAIS, F. **A mundialização financeira:** gênese, custos e riscos. São Paulo: Xamã, 1998.

CONSEPE. **Resolução nº 04/2022.** Regulamento e da Estrutura Acadêmica do Programa de Pós- Graduação em Educação, nos níveis de Mestrado Acadêmico e de Doutorado Acadêmico, sob a responsabilidade do Centro de Educação. Universidade Federal da Paraíba (UFPB), 2022.

COSTA, H. B. **Financeirização da Educação Básica:** tendências no período 2010-2019. Rio de Janeiro, 2020.

DARDOT, P.; LAVAL, C. **A nova razão do mundo:** ensaio sobre a sociedade neoliberal. São Paulo: Editora Boitempo, 2016. 402p.

DESLANDES, S. F.; GOMES, R; MINAYO, M. C. S. (Orgs). **Pesquisa Social:** teoria, método e criatividade. 26. Ed. Petrópolis: Vozes, 2007.

DOWBOR, L. **A era do capital improdutivo:** Por que oito famílias têm mais riqueza do que a metade da população do mundo? São Paulo: Autonomia Literária, 2017.

ENDO. A. C. B; FARIAS, L. A. **Ensino Superior no Brasil:** privatização e transformação, *14th Iberian Conference on Information Systems and Technologies (CISTI)*. Portugal, Coimbra, 19 – 22 junho, 2019.

FERREIRA. S. M. L. **A formação de oligopólios e a mercantilização do Ensino Superior:** uma análise do impacto do financiamento estudantil no processo mercantil educacional. Montes Claros, MG: Universidade Estadual de Montes Claros (UNIMONTES), novembro de 2022.

FERRETTI, C. J. **A reforma do Ensino Médio e sua questionável concepção de qualidade da educação.** *Ensino de Humanidades. Estudos avançados*, p. 25-42, 2018.

FILIPÉIA. Secretaria de Planejamento. Prefeitura Municipal de João Pessoa/PB. **Atlas Municipal.** Disponível em: <<https://filipeia.joaopessoa.pb.gov.br/>>. Acesso em: dezembro de 2024.

FLICK, Uwe. **Introdução à pesquisa qualitativa.** Tradução: Joice Elias Costa. 3. Ed. Porto Alegre: Artmed, 2009, 405p.

FORBES. **Bilionários 2024:** Eduardo Saverin é o brasileiro mais rico do mundo. Redação, abril de 2024. Disponível em: <<https://forbes.com.br/forbes-money/2024/04/eduardo-saverin-e-o-brasileiro-mais-rico-de-2024-segundo-a-forbes>>. Acesso em: jun. 2024.

FREIRE, P. **Educação como prática da liberdade**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1967.

FUSOES/AQUISICOES. **Atmos, Warburg e Mission compram 32% do Salta Educação: valuation supera 10x EBITDA**. Portal de fusões e aquisições. Disponível em: <<https://fusoesaquisicoes.com/acontece-no-setor/atmos-warburg-e-mission-compram-32-dosaltaeducacao/>>. Acesso em: março de 2024.

GENTILI, P. **Neoliberalismo e educação**: manual do usuário. Texto retirado do livro *Escola S.A. Quem ganha e quem perde no mercado educacional do neoliberalismo*. Tomaz Tadeu da Silva e Pablo Gentili. Editora CNTE, 1996.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GIOLO, J. **Educação à distância no Brasil**: a expansão vertiginosa. RBPAE - v. 34, n. 1, p. 073 - 097, jan./abr. 2018.

GOMES, S. dos S.; PINTO, T. B. **Egressos de Cursos de Graduação na Modalidade à distância**. Revista Cocar. Edição Especial. n.09/2021, p.1-21.

GUERRA, Y. **A formação profissional frente aos desafios da intervenção e das atuais configurações do ensino público, privado e à distância**. Serv. Soc. Soc., São Paulo, n. 104, p. 715-736, out./dez. 2010.

HARVEY, D. **Breve historia del neoliberalismo**. Oxford University Press. 2005.

INEP/IBGE. Estatísticas Censo Escolar. Painéis Estatísticos. INEP/MEC. Atualizado em 2024, *online*.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). Diretoria de Pesquisas. Coordenação de Pesquisas por Amostra de Domicílios. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua** (PNAD Contínua), 2023.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Panorama do censo**, 2022. Disponível em: <<https://censo2022.ibge.gov.br/panorama/>>. Acesso em: novembro de 2024.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS E PESQUISAS ANÍSIO TEIXEIRA (INEP). **Censo Escolar da Educação Básica de 2023**. Resumo técnico. Brasília-DF: Inep/MEC, 2024a. Disponível em: <https://download.inep.gov.br/publicacoes/institucionais/estatisticas_e_indicadores/resumo_tecnico_censo_escolar_2023.pdf>.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS E PESQUISAS ANÍSIO TEIXEIRA (INEP). **Microdados do Censo Escolar da Educação Básica de 2023**. Brasília-DF: Inep/MEC, 2024b. Disponível em: <<https://www.gov.br/inep/pt-br/aceso-a-informacao/dados-abertos/microdados/censo-escolar>>.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS E PESQUISAS ANÍSIO TEIXEIRA (INEP). **Média de alunos por turma**. MEC: Brasília, 2024c. Disponível em:

<https://www.gov.br/inep/pt-br/aceso-a-informacao/dados-abertos/indicadores-educacionais/media-de-aluno-s-por-turma>. Acesso em: outubro de 2024.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS E PESQUISAS ANÍSIO TEIXEIRA (INEP). **Censo da Educação Superior de 2022**. Notas estatísticas. Brasília-DF: Inep/MEC, 2023. Disponível em: <https://download.inep.gov.br/publicacoes/institucionais/estatisticas_e_indicadores/notas_estatisticas_censo_escolar_2022.pdf>.

INSTITUTO TRICONTINENTAL DE PESQUISA SOCIAL E FRONT. **A educação brasileira na bolsa de valores: impactos da pandemia e do capital**. Apresentação de Roberto Leher, 1ª ed. São Paulo: Expressão Popular, 2023.

KOIKE, B; GUIMARÃES, F. **Grupos de Ensino Superior se preparam para nova onda de consolidação no setor**. Globo.com, revista valor. São Paulo, 24 de abril de 2024. Disponível em: <<https://valor.globo.com/empresas/noticia/2024/04/24/grupos-de-ensino-superior-se-preparam-para-nova-onda-de-consolidacao-no-setor.ghtml>>.

KOIKE, B. **Grupo Salta, de Lemann, vai abrir 40 escolas ao ano**. Valor Econômico – Empresas, Rio de Janeiro, 2022. Disponível em: <<https://valor.globo.com/empresas/noticia/2022/12/01/grupo-salta-de-lemann-vai-abrir-40-escolas-ao-ano.ghtml>>. Acesso em: novembro de 2024.

KOTLER, P.; KELLER, K. L. **Administração de marketing**. tradução Sônia Midori Yamamoto; revisão técnica Edson Crescitelli. 14. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2012.

LEHER, R. **Mercantilização da Educação Básica, sistemas de ensino e plataformas de trabalho como expressões da pedagogia do capital**. Revista Paradigma, Vol. XLIV, Edição Temática n. 4: *Políticas Educacionais em Tiempos de Mercantilización*, setembro de 2023, p. 34-60, 2023.

LEHER, R. **Mercantilização da educação, precarização do trabalho docente e o sentido histórico da pandemia Covid 19**. *Revista de Políticas Públicas*, 26 (Especial), 2022, p. 78-102, 2022.

LIMA, R. da Silva. **Financeirização na Educação Básica: um estudo sobre a Vasta Educação**. Brasília, 2022.

LAKATOS, E. M; MARCONI, M. A. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MARTELLO, A. **CADE reprova compra da Estácio pela Kroton Educacional**. G1, Brasília, 28 de junho de 2017. Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/negocios/noticia/cade-reprova-compra-da-estacio-pela-kroton-educacional.ghtml>>. Acesso em: junho de 2024.

MÉSZÁROS, I. **A educação para além do capital**. Tradução: Isa Tavares, 2ª edição. São Paulo: Boitempo, 2008

MOREIRA *et al.* **Banco Mundial e as Recomendações Atuais para as Políticas Educacionais no Brasil.** FINEDUCA: Revista de Financiamento da Educação, v. 10, n. 14, 2020.

NÓVOA, A. **Professores Imagens do futuro presente.** EDUCA. Instituto de Educação Universidade de Lisboa. Lisboa, 2009.

OLIVEIRA, A. N. C de. **Neoliberalismo durável:** o Consenso de Washington na Onda Rosa Latino-Americana. *Opinião Pública*, Campinas, vol. 26, nº 1, jan.-abr., 2020.

OLIVEIRA, F. **O surgimento do antivalor:** capital, força de trabalho e fundo público. *Novos estudos* nº 22, outubro de 1988.

PAULANI, L. **Brasil Delivery:** servidão financeira e estado de emergência econômico. São Paulo: Boitempo, 2008.

PEREIRA, T. L. **Monopolização do Ensino Superior privado no Brasil por meio de processos de fusões e aquisições:** o grupo UNIESP em questão. Tese (Doutorado em Educação) – Faculdade de Educação, Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Campo Grande/MS, 2017.

PERONI, V.; SCHEIBE, L. **Privatização da e na educação:** Projetos societários em disputa. *Revista Retratos da Escola*, Brasília, v. 11, n. 21, p. 387-392, jul./dez. 2017.

PROCON/JP. **Segunda pesquisa de preços das mensalidades escolares para 2024.** Sistema Municipal de Orientação e Defesa do Consumidor. João Pessoa, 2023. Disponível em: <<https://www.joaopessoa.pb.gov.br/>>. Acesso em: novembro de 2024.

SALTA. **Relatório de Sustentabilidade 2023.** Online, 2024. Disponível em: <<https://grupo saltaedu.com/wp-content/uploads/2024/08/relatorio-de-sustentabilidade-2023.pdf>>.

SALTA. **Relatório de Sustentabilidade 2022.** Online, 2023. Disponível em: <<https://grupo saltaedu.com/wp-content/uploads/2023/08/relatorio-de-sustentabilidade-2022.pdf>>.

SALTA. **Nosso Impacto 2021.** Sustentabilidade no Eleva. Online, 2022. Disponível em: <<https://grupo saltaedu.com/wp-content/uploads/2025/01/nosso-impacto-2021.pdf>>.

SEKI, A. K. **Financeirização do capital na Educação Superior:** articulações entre a apropriação de parcelas do fundo público e a desregulamentação da educação nacional. *Colóquio Internacional Marx e o Marxismo*, v. 2017, p. 1867-1917, 2017.

SILVA, D. **Grupos educacionais de Ensino Básico.** Mercadoeducação, junho de 2021. Disponível em: <<https://mercadoeducacao.com.br/grupos-educacionais-de-ensino-basico/>>. Acesso em: maio de 2024.

SILVA, E. J. L.; RODRIGUES, A. C. S. **Pesquisa em Educação:** discussões teóricas-metodológicas de produções do PPGE/UFPB (2013-2017). João Pessoa: Editora do CCTA, 2019

SOUSA, H. A.; FERREIRA, P. O.; MARIO, P. C.; **Teoria dos Stakeholders e Governança Corporativa: Uma Revisão Sistemática Sob as Contribuições Acadêmicas Desta Relação.** 22ª edição. *USP International Conference on Accounting*. São Paulo, 2022.

SOUZA, K. R de; SANTOS, G. B dos; RODRIGUES, A. M. S. **A educação no retorno às aulas pós-pandemia: a visão de professores em exercício de direção sindical.** Interface (Botucatu). 2024.

VAN DER ZWAN, N. **Making sense of financialization.** *Socio-Economic Review*, v. 12, p. 99–129, 2014.

VILELA, A. L. N; VELOSO, L. H. M. **Governança corporativa nas instituições de ensino superior.** In: XIV Colóquio Internacional de Gestão Universitária – CIGU, Florianópolis, dez., 2014.

VITRU. **Relatório anual de sustentabilidade de 2023.** 2024. Disponível em: <https://investors.vitru.com.br/governanca-corporativa/sustentabilidade/>. Acesso em: março de 2025.